

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INFORMACIÓN

Departamento de Filología Española III (Lengua y Literatura)



TESIS DOCTORAL

**La comunicación intercultural: pragmática de la petición en español y
en chino mandarín**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

María de las Mercedes Padilla Foster

DIRECTORA

Isabel Hernández Toribio

Madrid, 2016



La comunicación intercultural: pragmática de la petición en español y en chino mandarín

María de las Mercedes Padilla Foster

Facultad de Ciencias de la Información
Departamento de Filología Española III
(Lengua y Literatura)

La comunicación intercultural: pragmática de la petición en español y en chino mandarín

Directora de Tesis: Dra. Isabel Hernández Toribio

María de las Mercedes Padilla Foster

Universidad Complutense de Madrid

Facultad de Ciencias de la Información
Departamento de Filología Española III
(Lengua y Literatura)

A mis padres

que me iniciaron en el camino de la interculturalidad

ÍNDICE

Agradecimientos.....	vii
Índice de tablas.....	ix
Índice de gráficos.....	x
Lista de siglas.....	xi
Resumen.....	xiii
Abstract.....	xiv

Capítulo 1

Introducción.....	1
1.1. Introducción.....	1
1.2. Método.....	6

Capítulo 2

La comunicación intercultural.....	11
2.1. Introducción	11
2.2. La comunicación.....	13
2.2.1. Competencia lingüística, comunicativa y cultural.....	17
2.2.2. La competencia intercultural interpersonal.....	21
2.3. Cultura e interculturalidad.....	27
2.3.1. La cultura.....	29
2.3.2. La interculturalidad.....	35
2.3.2.1. Concepto y características.....	35
2.3.2.2. Proceso de aculturación y recibimiento del extranjero.....	38

Capítulo 3

La comparación e interpretación de las culturas.....	43
3.1. Patrones de comportamiento.....	44
3.2. Creencias, valores y patrones de pensamiento.....	48
3.3. Algunas bases para el entendimiento mutuo.....	58
3.3.1. Pragmatismo.....	58
3.3.2. El silencio.....	59
3.3.2.1. El silencio y la comunicación oral.....	59

3.3.2.2.	El silencio en la clase de ELE.....	60
3.3.3.	Costumbres en torno a los regalos.....	63
3.3.4.	Modos de saludar. Los horarios.....	64
3.3.5.	Despedidas con expresión de buenos deseos y consejos.....	66
3.3.6.	La comida.....	69
3.3.6.1.	El café y el té.....	72
3.3.7.	Los elogios.....	73
3.3.8.	La conversación.....	77
3.3.8.1.	Turnos de palabras, turnos de apoyo y solapamientos.....	78
3.3.8.2.	Intervalos y silencios.....	84

Capítulo 4

Interculturalidad y pragmática. Pragmática

intercultural	87
4.1. La Pragmática.....	87
4.1.1. Los actos de habla.....	90
4.1.2. Modo de conducir las relaciones interpersonales.....	96
4.2. Pragmática intercultural.....	99
4.2.1. Los actos de habla en las diferentes lenguas.....	105
4.2.2. Factores que afectan los actos de habla.....	109
4.2.2.1. La situación o el contexto.....	109
4.2.2.2. La distancia social y el poder relativo.....	110
4.2.2.3. Imposición del Acto de Habla.....	114
4.2.2.4. Continuum de cortesía.....	114
4.3. La cortesía y la imagen.....	115

Capítulo 5

Perspectivas de la cortesía	119
5.1. La perspectiva de las Máximas conversacionales.....	120
5.2. La teoría de la cortesía de Brown y Levinson.....	124
5.3. Perspectiva del contrato conversacional.....	131
5.4. Havertake.....	132
5.5. Perspectiva de la cortesía como norma social.....	133
5.6. Escandell.....	141
5.7. Perspectiva de autonomía y afiliación.....	142
5.8. Spencer-Oatey.....	150

5.9.	Fitch Kristine.....	153
5.10.	Nuestros comentarios en torno a la cortesía.....	154

Capítulo 6

La cortesía y la imagen en relación con nuestro

estudio	161
6.1.	Importancia histórica de la cortesía en los países sinohablantes. 161
6.1.1.	<i>Li</i> - orden social y decoro moral 162
6.1.2.	Posición 164
6.2.	La cortesía e imagen en la cultura china..... 165
6.2.1.	La imagen..... 165
6.2.2.	Cortesía como norma social..... 169
6.3.	Aproximación a los valores y características de las culturas de nuestro estudio 171
6.3.1.	Taiwán y la cultura china..... 174
6.3.1.1.	Respeto por la jerarquía y el estatus..... 175
6.3.1.2.	Importancia del rol..... 177
6.3.1.3.	La armonía y la sensibilidad social..... 178
6.3.1.4.	Tendencia al estilo comunicativo indirecto..... 181
6.3.1.5.	Formalidad y tratamiento..... 182
6.3.1.6.	Respeto y deferencia: tendencia al abajamiento y al exalta- miento del otro 184
6.3.1.7.	La importancia de la relaciones o <i>guanxi</i> 186
6.3.1.8.	<i>Ren qing wei</i> y refinamiento..... 188
6.3.1.9.	Principio de equilibrio 190
6.3.2.	Los españoles..... 191
6.3.2.1.	Tendencia a la cortesía positiva..... 191
6.3.2.2.	Límite del territorio flexible..... 192
6.3.2.3.	Tendencia al estilo comunicativo directo..... 193
6.3.2.4.	Tendencia a la informalidad..... 194
6.3.2.5.	Expresividad y apasionamiento..... 195
6.3.2.6.	Confianza..... 196
6.3.2.7.	Originalidad y seguridad de sí mismo..... 197
6.3.2.8.	Autoafirmación..... 198
6.3.2.9.	Búsqueda del equilibrio de la imagen..... 198
6.4.	Premisas culturales..... 199

Capítulo 7

La petición	207
7.1. Forma de las peticiones.....	209
7.1.1. Los alertadores.....	211
7.1.1.1. Nombre o título.....	211
7.1.1.2. Apelativo amistoso en lenguaje coloquial o palabras de solidaridad.....	212
7.1.1.3. Captadores de atención	212
7.1.1.4. Saludos	213
7.1.2. El acto nuclear.....	213
7.1.2.1. Perspectivas.....	214
7.1.2.1.1. Perspectiva del hablante.....	214
7.1.2.1.2. Perspectiva del oyente.....	215
7.1.2.1.3. Perspectiva impersonal.....	215
7.1.2.2. Estrategias.....	215
7.1.2.2.1. Estrategias de petición directas	216
7.1.2.2.2. Las estrategias de petición convencionales indirectas	219
7.1.2.2.3. Las estrategias no convencionales indirectas	220
7.1.2.3. Modificadores internos.....	221
7.1.2.3.1. Mitigadores sintácticos.....	222
7.1.2.3.2. Mitigadores léxicos o fraseológicos.....	224
7.1.2.3.3. Enfatizadores	226
7.1.3. Los movimientos de apoyo.....	228
7.1.3.1. Preguntas sobre la disposición del oyente para llevar a cabo la acción.....	229
7.1.3.1.1. Mitigadores.....	229
7.1.3.1.2. Intensificadores.....	233
7.2. Comentarios sobre los usos en chino y español.....	234
7.2.1. Los alertadores.....	234
7.2.2. El imperativo.....	234
7.2.3. Indirección.....	238
7.2.4. Marcadores de cortesía.....	240
7.2.5. Modificadores externos o movimientos de apoyo.....	242
7.2.6. Coletillas interrogativas (tag questions) y partículas modales....	244
7.2.7. Situaciones de familiaridad y dentro del grupo	246
7.3. Método.....	247

7.3.1.	Sujetos.....	247
7.3.2.	Breve descripción del método utilizado.....	248
7.3.2.1.	Test para completar el discurso.....	248
7.3.2.2.	Test de activación de la consciencia pragmática.....	250

Capítulo 8

Análisis de los test	253
81. Test para completar el discurso.....	253
8.1.1. Situación 1: ampliación del plazo para entregar el trabajo.....	258
8.1.2. Situación 2: pedir un libro a la profesora.....	262
8.1.3. Situación 3: buscar el ordenador en el departamento.....	265
8.1.4. Situación 4: quedarse en casa de un amigo.....	269
8.1.5. Situación 5: pedir las vacaciones en la empresa.....	272
8.1.6. Situación 6: pasarse un semáforo en rojo.....	275
8.1.7. Situación 7: móvil para una llamada.....	279
8.1.8. Situación 8: retraso en la cita.....	282
8.1.9. Situación 9: plato favorito que hace la abuela.....	285
8.1.10. Situación 10: recoger la maleta de la cinta transportadora.....	288
8.1.11. Situación 11: cambiar la talla de la camisa.....	291
8.1.12. Situación 12: instalar un programa en tu tableta.....	294
8.1.13. Situación 13: pagar la comida.....	298
8.2. Test de activación de la consciencia pragmática	301
8.2.1. Situación 1: pedir orientación al profesor sobre un libro.....	301
8.2.2. Situación 2: cerrar la puerta	303
8.2.3. Situación 3: retraso en la entrega del proyecto.....	303
8.2.4. Situación 4: comida en casa	305
8.2.5. Situación 5: apuntes de clase.....	305
8.2.6. Situación 6: con la hermana	306
8.2.7. Situación 7: vecina	307
8.2.8. Situación 8: puntualidad en la excursión.....	308
8.2.9. Situación 9: en el restaurante	308
8.2.10. Situación 10: exposición.....	309
8.2.11. Situación 11: ver el examen	310
8.2.12. Situación 12: cerrar las ventanas	311
8.3. Consideraciones generales.....	311
8.3.1. Uso de estrategias	311
8.3.2. Uso de modificadores internos y externos	314

8.4.	Premisas culturales (PC) que sustentan las respuestas del TCD y TCP	318
8.4.1.	Premisas culturales de Taiwán	318
8.4.1.1.	Reverencia, respeto deferencia y estima por la jerarquía	318
8.4.1.1.1.	Trato.....	319
8.4.1.1.2.	Expresiones convencionales que muestran deferencia.....	320
8.4.1.2.	Importancia del rol	321
8.4.1.3.	Armonía	323
8.4.1.3.1.	Estilo directo	323
8.4.1.3.2.	Indirección	323
8.4.1.4.	<i>Guanxi</i>	327
8.4.1.5.	Hospitalidad	327
8.4.2.	Premisas culturales de España	328
8.4.2.1.	Relaciones acogedoras, cercanas y distendidas	328
8.4.2.2.	Igualitarismo y proximidad	328
8.4.2.3.	Apasionamiento y expresividad	329
8.4.2.4.	Confianza en los miembros del grupo	330
8.4.2.5.	Originalidad y seguridad en uno mismo, en los propios logros ..	330
8.5.	Visiones diferentes.....	331
Conclusiones		335
Recomendaciones		340
Bibliografía		343
Anexos		
Anexo I: Test para Completar el Discurso en chino.....		383
Anexo II: Test de Activación de la Conciencia Pragmática en chino.....		387
Anexo III: Test para Completar el Discurso en español.....		393
Anexo IV: Test de Activación de la Conciencia Pragmática en español.....		397

Agradecimientos

En primer lugar quiero agradecer la ayuda, la orientación y el ánimo que en todo momento me prestó la Dra. Ana María Vigara Tauste, como profesora y tutora mientras estuvo entre nosotros. Su ayuda siempre fue muy académica, a la vez que muy humana. También mi gratitud va hacia la profesora Isabel Hernández Toribio, quien me ayudó y orientó para llevar a término este trabajo.

También quiero expresar mi agradecimiento a la profesora Pilar María Vega, quien asimismo me alentó en esta aventura y a todos mis profesores de la Universidad Complutense de Madrid, de quienes aprendí mucho y guardo un grato recuerdo.

Quiero agradecer también a quienes durante todo el trayecto de redacción de la tesis me apoyaron y ayudaron, e incluso a veces suplieron mi ausencia. El apoyo de amigos y conocidos en estos últimos meses ha sido conmovedor, desde hacer los test, invitar a otros a rellenarlo, atender a mis preguntas, ayudarme con tablas y análisis, etc. En este aspecto quiero mencionar a Estrella Lin, María Ching, Agnes Lai, Agatha Ng, Graciela Lee, Araceli Tsai, Cristina Ting y Rosario P. por su disponibilidad para facilitarme las tareas.

Por último, aunque quizás debería ir primero, quiero agradecer a mis alumnos que han pasado por mis clases durante estos años. Ellos han sido mi inspiración y la fuente de experiencia para escribir estas páginas y a veces también me han ofrecido ayuda concreta. Estos últimos meses me han ayudado con traducciones, explicaciones y sugerencias, que han sido de un valor incalculable para mí.

Índice de tablas

1. Datos de los informantes.....	247
2. Relaciones, poder y distancia.....	248
3. Tabla de Variables.....	249
4. S 1-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	259
5. S 1-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino y español	260
6. S 2-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	262
7. S 2-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino y español.....	263
8. S 3-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	266
9. S 3-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino y español.....	267
10. S 4-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	269
11. S 4-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino y español.....	270
12. S 5-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	272
13. S 5-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino y español.....	274
14. S 6-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	276
15. S 6-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino y español.....	277
16. S 7-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	279
17. S 7-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino y español.....	281
18. S 8-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	283
19. S 8-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino y español.....	283

20.	S 9-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	285
21.	S 9-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino y español.....	286
22.	S 10-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	288
23.	S 10-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino español.....	289
24.	S 11-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	292
25.	S 11-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino y español.....	293
26.	S 12-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	295
27.	S 12-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino y español.....	296
28.	S 13-Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y español	298
29.	S 13-Frecuencia y porcentaje de Modificadores internos y externos en chino y español.....	299
30.	Resultados del test de activación de la consciencia pragmática (porcentaje y número)	301
31.	Porcentaje de modificadores internos y externos por situación y lengua.....	316

Índice de gráficos

1.	Gráfico de Estrategias en chino.....	313
2.	Gráfico de Estrategias en español.....	314
3.	Uso de condicional en español.....	317
4.	Uso de abajamiento en chino.....	321
5.	Uso del rol en chino.....	322
6.	Uso del rol en español.....	322
7.	Justificadores anteriores y posteriores al acto nuclear en chino.....	326
8.	Justificadores anteriores y posteriores al acto nuclear en español.....	326

Lista de siglas y abreviaturas

A	Alertadores
AAI	Actos que amenazan la imagen
Cce	Colección de Correos Electrónicos
CCSARP	Cross-Cultural Speech Act Realization Project
E	Estrategias
E.L.E.	Enseñanza de Español como Lengua Extranjera
ECI	Estrategias Convencionalmente indirectas
ED	Estrategias Directas
ENCI	Estrategias No Convencionalmente Indirectas
G	Gráficos
GE	Grupo español
GT	Grupo taiwanés
HFL	Hipótesis de fuerza literal
L.E.	Lengua Extranjera
L1	Lengua Materna
L2	Segunda Lengua
MCRE	Marco Común de Referencia Europeo para las Lenguas
ME	Modificadores externos
MI	Modificadores internos
PC	Premisas culturales
PCE	Premisas culturales de España
PCT	Premisas culturales de Taiwán
PM	Persona modelo

PSIs	Principios sociopragmáticos interaccionales
S	Situación
T	Tabla
TCD	Test para completar el discurso
TCP	Test de activación de la consciencia pragmática

Resumen

Este trabajo se ha enfocado desde el plano pluridisciplinar en su primera parte, donde tratamos de la comunicación intercultural, y de la pragmática intercultural en la segunda parte, en cuanto se realiza una comparación entre la petición en español y en chino mandarín desde el punto de vista de la cortesía. Esta última acompaña, en mayor o menor grado, la realización de todos los actos de habla (Lavandera, 1988). Se ha hecho un análisis pragmalingüístico sobre los patrones que utilizan los hablantes nativos para realizar este acto en situaciones específicas, y se ha contrastado con los valores y normas culturales que fundamentan las elecciones lingüísticas de los hablantes. De este modo, y a través de esos valores y de las premisas culturales que dan cuenta de ellos, entender mejor la imagen y los deseos que los hablantes nativos tienen sobre ella para llegar a una verdadera competencia pragmática intercultural y así favorecer el entendimiento entre estas dos culturas. Consideramos que, junto al conocimiento lingüístico de los patrones de la petición, es indispensable el entendimiento de esas premisas culturales para poder realizar actos pragmáticamente correctos y evitar malentendidos. Esta es la razón por la que consideramos importante la enseñanza de estos aspectos al aprender estas lenguas. El estudio del acto de habla de la petición es particularmente interesante ya que, debido a la fuerza impositiva que implica, requiere en muchas ocasiones estrategias para mitigarla.

Palabras clave: pragmática intercultural, peticiones, premisas culturales.

Abstract

This research has a two way approach: a cross-disciplinary one in the first part where we deal with intercultural communication, and an intercultural pragmatic one in the second part, as we make a comparison between requests in Spanish and Mandarin Chinese from the point of view of politeness. Politeness accompanies to a greater or lesser degree all speech acts (Lavandera, 1988). We made a pragmalinguistic analysis of the patterns that native speakers use to make requests in specific circumstances and we contrasted them with the values and cultural norms that are in the foundation of the linguistic choices the speakers make. Through those values and the cultural premises based on them we can understand better the native speaker's face and face desires, to reach a true intercultural pragmatic competence and improve the mutual understanding of both cultures. The linguistic knowledge of request patterns is necessary, but the comprehension of the cultural premises is also indispensable to be able to produce pragmatically correct acts and avoid misunderstandings. This is the reason why we consider important the teaching of these aspects when learning these languages. The study of the speech act of requests is of a particular interest given the strength of the imposition it has and the strategies needed on many occasions to mitigate it.

Keywords: intercultural pragmatics, requests, cultural premises.

Capítulo 1: Introducción

1. 1. Introducción

En la época actual, las fronteras y las culturas son cada vez más cercanas, y la globalización hace que unas culturas influyan en otras con mayor facilidad que como sucedía anteriormente. Sin embargo, una buena comunicación requiere otras características que complementen el fenómeno de la globalización que estamos presenciando.

El presente estudio tiene como objetivo el análisis de la petición en español y chino mandarín¹ desde un punto de vista sociopragmático y pragmalingüístico, concretamente desde la perspectiva de la cortesía. Específicamente queremos identificar los valores y normas culturales que fundamentan las elecciones lingüísticas de los hablantes, convencidas de que el contraste de estos aspectos en ambas culturas facilita la mutua comprensión, y esperamos que redunde en el mejor entendimiento de dos culturas y lenguas concretas, la española y la china, favorezca la enseñanza de esas lenguas y lograr así una competencia intercultural.

Ahora bien, Brown y Levinson (1987) consideran la petición como un acto amenazante de la imagen del oyente y por ende no la consideran cortés; esto no puede definirse a priori, pues depende del contexto. Por esta característica de la petición es que resulta interesante estudiarla desde este punto de vista y más concretamente desde

¹ El chino mandarín es utilizado en China Continental, Taiwán y también es una de las lenguas reconocidas en Singapur. En Hong Kong en general no se usa el mandarín sino el cantonés, pero la lengua escrita formal es muy similar. Los ejemplos que damos pertenecen al mandarín que se utiliza en Taiwán, por eso puede haber algunas diferencias con los usos de los otros lugares.

el punto de vista de las premisas culturales que fundamentan los fenómenos de cortesía en las diferentes culturas (Bravo, 1999: 168), (v. apartado 5.10.). Por eso, pensamos que el estudio de estos aspectos junto a la categorización de la petición, dará a los estudiantes y hablantes los datos necesarios para comunicarse eficazmente en la lengua meta. En definitiva, como expresa Lii-Shii (1994: 131), “el conocimiento de los valores culturales es esencial al enviar o interpretar mensajes”².

Este estudio está dividido en dos partes. La primera trata de la comunicación intercultural, tema que estudiamos desde un enfoque pluridisciplinar en los capítulos 2 y 3. En el capítulo 2, partiendo de las relaciones entre lengua, pensamiento y cultura, llegamos a una definición de cultura de carácter interaccionista, comunicativo y dinámico, apropiada a nuestros objetivos y adecuada también a los aprendientes de lenguas, quienes necesitan no solo un buen conocimiento de la lengua, sino también un buen dominio cultural.

En la era de la comunicación en que vivimos se produce constantemente un contacto de culturas por diversos motivos: viajes, negocios, inmigración turismo, estudio de idiomas, etc., lo que hace necesaria la interculturalidad. En este campo, estudiamos este fenómeno de apertura respetuosa y transformación a través del diálogo (de Vallescar Palanca, 2000), así como las características de la interculturalidad y el proceso de aculturación. Pero antes de eso, al hablar de contacto de culturas es obligado profundizar en el tema de la comunicación, así como de la competencia lingüística, la competencia comunicativa y la competencia cultural. La mera competencia lingüística no es suficiente para dominar una lengua en la era en que vivimos, en la que existen estrechas relaciones internacionales, contactos diarios con otras culturas a través de los medios de comunicación, a través de

² “Knowing cultural values is, therefore, essential in sending and interpreting messages”. La traducción es nuestra.

desplazamientos o simplemente por la influencia de otras culturas. De ahí la importancia de conceder atención especial a la competencia cultural personal como meta a la que debemos llegar en la actual era de la globalización, pues facilita adquirir la competencia intercultural.

En el tercer capítulo tratamos de la comparación e interpretación de las culturas española y china tomando como referencia varias teorías. Partiendo de las tesis de Lado (1996) analizamos los patrones de comportamiento y sus significados. La Teoría del Iceberg de Weaver (2000) nos permitirá analizar las creencias, valores y patrones de pensamiento. Con Geertz (2006) nos iniciamos en la interpretación de las culturas para buscar sus raíces profundas y las dimensiones de las culturas, como denomina Hofstede (1999) a los problemas básicos de todo el mundo que pueden servir para medir diferencias culturales. Finalmente hacemos una relación de algunas diferencias entre la cultura española y la taiwanesa —a modo de muestra y sin ánimo de exhaustividad—, para poder entender mejor ambas culturas, las raíces y las razones de las manifestaciones culturales y lograr así una mejor comunicación, libre de prejuicios. Los ejemplos no se limitan a los aspectos relacionados con la lingüística. Resaltamos solo algunos puntos que nos interesan; no tratamos los fenómenos en su totalidad, sino las diferencias, los diversos enfoques y modos de ver esas realidades, que —al ser mejor comprendidos— nos ayudan a un mayor entendimiento.

La segunda parte trata más específicamente de la pragmática intercultural, tema que será constante a través de los siguientes capítulos. Mientras definimos conceptos claves, profundizamos en la cortesía y finalmente llegamos al análisis concreto del acto de habla de la petición. En el cuarto capítulo consideramos la pragmática y su influencia en la comunicación interpersonal, especialmente cuando la intención de un enunciado no coincide con el significado literal de las palabras, así como de la sociopragmática y la pragmalingüística, que consideran las condiciones específicas

del uso del lenguaje y de una lengua y cultura determinadas (Leech, 1985: 11 y Levinson, 1987). De la relación entre la interculturalidad y la pragmática surge como resultado la pragmática intercultural, de gran relieve en nuestro estudio por su importancia en la comunicación entre diferentes culturas. Luego estudiamos los actos de habla y los factores que los afectan, como son la situación o contexto, la distancia social que surge de la posición entre el poder y la solidaridad que existe entre quienes participan en esa comunicación —entre el grado de conocimiento o familiaridad y la jerarquía que los separa— y la cortesía. Iniciamos el tema de la cortesía, que acompaña a todo acto de habla, pero que a la vez, cuyas estrategias son condicionadas por la distancia social y el poder que influyen en la situación o contexto.

En el capítulo 5 consideramos los distintos enfoques mediante los cuales se ha estudiado la cortesía, cuestión en la que, desde la obra de Havertake (1994), ha habido un gran avance en el campo del español, pero aún se echan en falta investigaciones en diferentes lenguas, con más variedad de etnias y contextos. Estudio obligado son las teorías de Brown y Levinson en este aspecto y los ulteriores comentarios, desarrollos y críticas que han recibido. Queremos resaltar también la perspectiva de autonomía y afiliación que propone la observación de comportamientos comunicativos y premisas culturales para acceder a los rasgos de imagen de la cultura que se trate y nos dan pautas de sus valores culturales para entender el comportamiento (Bravo, 1999). La autonomía y afiliación son dos necesidades básicas de la imagen que se corresponden con las necesidades de cada cultura en esos campos.

El gran panorama de los diferentes enfoques y puntos de vista nos ayuda a profundizar en los fenómenos de las lenguas que son objeto de nuestra comparación. Con estas nociones, presentamos nuestros comentarios sobre la cortesía, entre otros, que la cortesía no es un mero instrumento para remediar posibles amenazas o riesgos contra la imagen, se refiere también a la conducta apropiada, el tacto y deferencia

hacia los demás, haciendo que la comunicación y las relaciones sociales sean positivas y armoniosas (Hernández Flores, 2004b).

La importancia de la cortesía en las relaciones interpersonales es indudable y más aún, tanto histórico como socioculturalmente en los países del este de Asia. En el capítulo 6 procedemos a estudiar el origen histórico de la cortesía en la cultura china, las características especiales de la imagen (que en la cultura china tiene dos tipos: la *lian*³ y la *mian*⁴) y el presente estado de ambos fenómenos en Taiwán, así como la importancia de la cortesía como norma social en esta sociedad. Luego presentamos una aproximación sobre los valores y características de las culturas de Taiwán y de España. Estos contenidos nos dan los rasgos de la imagen de una cultura concreta. (Bravo, 1999: 168) y nos servirán como base para las premisas culturales que sirven para explicar y a la vez para analizar el uso de la cortesía en las peticiones en ambas lenguas en los capítulos siguientes.

En el capítulo 7 hacemos una descripción del acto de habla de la petición y sus condiciones. Debido a la carga o fuerza de imposición que implica, hay numerosas formas de atenuarlo ya sea para hacerlo más cortés o para tener mayor posibilidad de éxito. Acto seguido consideramos la forma de las peticiones de modo general (el acto nuclear y los elementos externos que son los alertadores y los movimientos de apoyo), siguiendo en líneas generales la clasificación del CCSARP (Cross-Cultural Speech Act Realization Project), con algunas clasificaciones pertinentes a nuestro estudio. Completamos esta descripción con comentarios sobre los usos particulares de algunos de esos elementos o características en chino y español: ausencia o presencia de ellos en una lengua u otra, características de acuerdo a la lengua, particularidades en el

³ Para las palabras en chino, seguimos el sistema de romanización Pinyin, de China Continental. Para los ejemplos que son oraciones más largas (especialmente en los capítulos 7 y 8) agregamos las marcas de los tonos para facilitar la lectura.

⁴ En chino: 臉 y 面.

sistema discursivo, etc. Por último describimos el método para el análisis de los datos recogidos, los tipos de test que hemos distribuido y una breve descripción de los informantes.

En el capítulo 8 entramos de lleno en el análisis de las muestras recolectadas y analizamos y comentamos cada situación del “Test para completar el discurso” (TCD), así como los resultados del “Test de activación de la consciencia pragmática” (TCP)⁵. A continuación hacemos unas consideraciones generales sobre el uso de las estrategias y de los modificadores internos y externos, para pasar a observar las premisas culturales que se pusieron en juego a través de las respuestas de los informantes. Acabamos el capítulo insistiendo en la necesidad de atender a los valores y premisas culturales para poder lograr un buen entendimiento entre culturas. Después de este capítulo, agregamos un apartado con las conclusiones.

El estudio consta asimismo de dos aspectos. Una perspectiva teórica a través de la cual consideramos y comentamos las bases que son fundamento para la perspectiva práctica: la aproximación a las premisas culturales de las culturas que nos ocupan y el análisis cuantitativo y cualitativo de la producción de peticiones en chino mandarín y en español. Es el primer estudio (que tenemos conocimiento) que compara la petición en chino mandarín y en español, especialmente desde el punto de vista de la cortesía. Esperamos que pueda ser una modesta contribución en este campo.

1. 2. Método

Como mencionamos arriba, antes de entrar de lleno en los actos de habla objeto de nuestro estudio, hemos querido situar nuestro análisis en el terreno de la

⁵ O simplemente Test de consciencia pragmática (awareness test) (Martínez-Flor y Usó-Juan, 2011).

comunicación intercultural, el contacto de culturas y la pragmática intercultural a fin de afianzar las bases teóricas de la investigación. Hemos procedido del mismo modo en el terreno de la cortesía. En el apartado 6.4. hemos hecho una lista de valores y premisas culturales correspondientes a Taiwán y a España. Lo hemos hecho basándonos en las premisas culturales en España enumeradas por Bravo (1999) para la situación que ella estudiaba (la negociación) y que también habían sido observadas por Fant (1989) y verificadas en un estudio de Hernández Flores (2002) (Hernández Flores, 2004b: 280). Otras características las hemos obtenido de diferentes fuentes que han sido pertinentemente citadas en el estudio.

En relación al acto de habla de la petición objeto de nuestro estudio, se podrían hacer diferentes tipos de preguntas, como la universalidad del mismo, las formas de hacerlo, etc., y también puede analizarse desde distintos puntos de vista: el de los aprendientes de lenguas, el de los nativos, etc. Todo esto se relaciona con la evolución de la pragmática y de la adquisición de lenguas (Rintell y Mitchell, 1989: 249). Nosotros elegimos el hacerlo desde la perspectiva de la cortesía y de los valores que subyacen a ella. Una cosa importante es el método que se utiliza para la recolección de datos en el campo de la pragmática intercultural. Hay diferentes opiniones sobre qué método es más apropiado; la razón es que no es sencillo obtener datos completamente fehacientes a través de situaciones artificiales, y, por otro lado, es engorroso obtener datos en situaciones naturales pues implica largas grabaciones para obtener unos pocos datos, además del trabajo que significa la transcripción, la petición de permiso de los hablantes para utilizar los datos (indispensable, en nuestra opinión, para utilizarlos), etc. También es difícil obtener datos con idénticas variables, para poder compararlos.

El Proyecto Cross-Cultural Speech Act Realization Project (CCSARP)⁶ utilizó el “Discourse Completion Test”, que es un modo de recoger datos de forma rápida y eficiente, de obtener resultados abundantes y de facilitar el estudio, pues se pueden controlar mejor las variables y las muestras son escritas. Como se ha de contestar por lo que un modelo de interlocutor concreto diría (claramente descrito en la situación), “el test mide posiblemente (...) más que un uso, una norma de uso” (Hernández Sacristán, 1999: 59), suficiente para nuestros fines contrastivos. Por otro lado, tiene también sus deficiencias pues las situaciones no son naturales, sino creadas; y, además, al completarlo de forma escrita, puede variar el modo de hacerlo con respecto a su expresión oral. En este sentido, es interesante el estudio de Rintell y Mitchell (1989) sobre la validez de los datos recogidos de forma escrita, en comparación a su expresión oral. La diferencia entre los hablantes nativos fue mínima, y concluyen que el test para completar el discurso, es similar a un *rol play*, pues en ambos métodos la persona tiene que imaginar qué diría en una situación determinada. Wolfson et al. (1989: 194) recomiendan recoger datos a través de métodos etnográficos naturales de observación sobre qué situaciones requieren ese determinado tipo de acto de habla, qué variables intervienen, etc. y, de ese modo, poder hacer cuestionarios más adecuados.

En cuanto al método etnográfico, Rintell y Mitchell (1989: 250) consideran que si hay que ver diferentes tipos de un acto de habla, es difícil controlar las variables y asegurar que el marco situacional se repita. Además, hay que valerse de la memoria o de largas grabaciones para obtener datos del acto de habla buscado. Otra posibilidad sería grabar entrevistas, pero la presencia de la grabadora produce tensión y cosas que uno diría libremente, quizás se vean limitadas ante la presencia de un micrófono

⁶ Se erigió para investigar la variación intercultural e intralingual en dos tipos de actos de habla: las peticiones y las peticiones de perdón (Blum-Kulka et al., 1989a).

(Hong, 1988).

Otro método de recolección de datos, esta vez datos orales, es el *role-play* de forma abierta, a través de este método, también se pueden controlar las variables y la situación y por eso es fácil comparar un mismo acto en diferentes lenguas. Se simula un encuentro comunicativo que dará la oportunidad para que los interlocutores asuman los roles asignados e interactúen libremente de acuerdo a la situación. Permiten interacción y negociación entre los participantes, tomas de turnos, etc. Este modo también tiene limitaciones pues la situación es imaginaria y por ello no tiene consecuencias pragmáticas en relación a lo que se diga o cómo se diga, todos estos factores pueden influir y el resultado quizá no sea tan auténtico. Además no es tan fácil conseguir diferentes personas que los realicen y la transcripción de las largas conversaciones puede llevar mucho tiempo para el investigador. Se lo asimila más al método etnográfico por el hecho de que comporta un encuentro cara a cara entre los participantes (Martínez-Flor y Usó-Juan, 2011). Nos parece un método interesante, pero pensamos que sus beneficios dependen de los objetivos del estudio. Por ejemplo, Zhang (1995b) utilizó este método para estudiar la indirección de las peticiones en chino mandarín pues la indirección ocurre a nivel discursivo más que en los movimientos de apoyo (Zhang, 1995b: 82) y por eso este método era más apropiado. Sin embargo, el mismo autor, al tratar las estrategias que se realizan en chino al hacer una petición (1995a), utilizó un cuestionario TCD, instrumento más adecuado para estudiar el tipo de estrategias.

En los últimos años ha crecido el interés en el modo en que los aprendientes de idiomas adquieren la competencia pragmática, así como la manera de enseñarla, especialmente en los estudios sobre la Interlengua Pragmática (Kasper, 1997, Alcón Soler, 2008, Martínez-Flor y Usó-Juan, 2011). Especial atención se ha dado a los métodos de obtención de datos sobre el nivel de competencia pragmática de los

estudiantes. Entre estos esfuerzos, Martínez-Flor y Usó-Juan (2011) diseñaron un instrumento de asesoramiento para evaluarlo (rating). Originalmente, el test está diseñado para activar la conciencia pragmática de los aprendientes de una lengua. A nosotros nos parece interesante como información pragmática de los valores que utilizan los nativos al hacer peticiones. Esto nos parece primordial para la ulterior enseñanza de la competencia pragmática.

Los cuestionarios en general son útiles, dentro de las limitaciones descritas, pero no podemos concluir que las respuestas de los nativos son las formas lingüísticas que ocurren naturalmente en las interacciones. La intuición nativa no siempre es acertada; porque, por un lado, se les pregunta qué dirían en una situación específica, pero la respuesta a veces se diferencia del modo en que realmente actuarían, y, por otro lado, porque una cosa es cómo se comportan y otra como “piensan” que se comportan (Wolfson et al, 1989: 181). Además no todos los nativos se comportan del mismo modo, por eso es importante reiterar que las descripciones sobre el comportamiento comunicativo son solo tendencias, indicadores, pautas, pero lógicamente no todos los miembros de una comunidad se comportan de la misma manera.

Tras las consideraciones arriba mencionadas, hemos elegido el Test para completar el discurso y el Test de activación de la conciencia pragmática para obtener datos concretos de los hablantes nativos en el modo de formular las peticiones y en el modo que los informantes ven las diferentes actuaciones. En el apartado 7.3.2. daremos detalles más concretos sobre ellos. Para la clasificación de los elementos de la petición, seguimos la clasificación de Blum-Kulka et al. (1989a) y del CCSARP, con algunas modificaciones.

Por último, complementamos la información obtenida con el uso de la observación, lo que creemos que posibilita un análisis más profundo (Placencia, 2007: 127).

Capítulo 2: La comunicación intercultural

2.1. Introducción

La globalización es un fenómeno que ha venido creciendo en los últimos años y que —junto a la era de la comunicación y del avance tecnológico— está cambiando nuestras vidas. Grandes movimientos de gente ponen en contacto distintas culturas por diversas razones. Ahora hacer turismo está de moda, y está claro que antes el viajar por diferentes países y continentes era un placer reservado a unos pocos, pero que últimamente se ha extendido a grandes masas de la población. También podemos considerar los estudios en el exterior que, gracias a préstamos, becas y una mayor capacidad adquisitiva, tampoco es ya privilegio de unas minorías. Por supuesto, no podemos dejar de lado el aspecto económico, con las grandes multinacionales que exigen a sus empresarios —en múltiples ocasiones— constantes desplazamientos por diferentes países; ni tampoco el proceso migratorio, que hace que muchas personas se trasladen a otros países en busca de un mejor futuro, mayor estabilidad o incluso una anhelada seguridad política. Todos estos procesos implican desplazamientos, cruces de fronteras, viajes, encuentro de culturas y —no podemos olvidarnos— necesidad de adaptación y comprensión ante las posibles diferencias y malentendidos. Pero esto no solo sucede cuando existen desplazamientos, gracias a la era de la comunicación en la que vivimos, modos de pensar y de obrar afectan a otras personas —también a sus costumbres y a sus modos de vida— sin contemplar los kilómetros de distancia.

El Marco Común Europeo de Referencia¹ propone una Europa multilingüe y

¹ El Marco es una traducción y adaptación del *Common European Framework of Reference for*

multicultural; pero estas metas gradualmente se van extendiendo también a otros continentes y el plurilingüismo es un preciado acervo en todo currículum. Tanto estudiantes como profesionales invierten tiempo en estudiar idiomas, ya sea por necesidades del trabajo, por la carrera o por interés personal. Este estudio lo enfocaremos parcialmente desde este ángulo, el de la enseñanza de la lengua y su correlativo aprendizaje aunque aquí no se hace ninguna propuesta didáctica pues escapa los límites de nuestra investigación. Esto incluye inevitablemente contactos interculturales que tanto los hablantes de español como los de lengua nativa china tendrán que afrontar. Por eso, esperamos que sirva también para un mayor entendimiento entre ambas culturas: una mayor comprensión, un mayor aprecio y menos malentendidos.

El aprender una lengua no supone solo aprender un conjunto de reglas. En los últimos años se ha repetido muchas veces —y es cosa aceptada por todos— que el estudio de un idioma no puede hacerse independientemente de su cultura, pues esta es imprescindible para lograr una buena comunicación. Esto puede explicarse porque el concepto de cultura está estrechamente ligado al pensamiento y al lenguaje.

En esta primera parte de nuestro trabajo en la que tratamos de la comunicación intercultural adoptamos una postura pluridisciplinar pues sus elementos son estudiados desde distintas ciencias; a través de ellas podemos llegar a un mayor conocimiento de estos fenómenos y así poder comprenderlos mejor. Primero observaremos la relación que existe entre lengua, pensamiento y cultura para considerar luego al concepto de interculturalidad y el proceso de adaptación que el contacto de culturas exige.

Languages: Learning, Teaching, Assessment. Strasbourg: Council of Europe, 2001. Propone bases comunes para la elaboración de programas y enseñanza de lenguas en toda Europa, define niveles de dominio de la lengua y sirve para adaptar una común acción en el ámbito de la cultura. Es una referencia obligada para los profesionales de lenguas.

2.2. La comunicación

Con la globalización, la comunicación se ha vuelto un fenómeno prioritario para la buena relación de los pueblos que entran en contacto. Está tanto relacionada con la lengua como con la cultura y es el quicio de la interculturalidad; sin ella, no puede haber interculturalidad. La cultura es en sí misma comunicación porque nos transmite un mensaje, un modo de pensar. Esta comunicación puede ser interactiva o no; en el primer caso se da un contacto social, en el segundo caso puede tratarse de información codificada o de comunicación objetual².

La comunicación no es una simple “transmisión de información por medio de un código”, como proponían Shannon y Weaver en su modelo matemático, pues dicha transmisión no es siempre la finalidad comunicativa; es más, muchas veces sirve para mantener las relaciones sociales. Además la comunicación no es solo cuestión de decodificar (de un código lingüístico o no), sino también de inferir o —mejor dicho— de hacer una interpretación inferencial como ponen de manifiesto las aproximaciones que se realizan desde una perspectiva pragmática. Tiene que haber además una intención de comunicar. Es decir, para que haya comunicación ha de haber siempre dos partes (emisor y receptor), una intención, un mensaje (a través de un enunciado) y un contexto. Volveremos repetidamente sobre estos conceptos a lo largo de los capítulos por tratarse de elementos esenciales de la comunicación (Escandell, 2008). La comunicación puede tratarse desde diferentes puntos de vista, “sin embargo, en lo referido a la que se hace por medio del lenguaje, conviene

² Para una división más detallada, remitimos al lector a Poyatos (1994a:27-29) en donde describe minuciosamente la interacción o no interacción que se da en la cultura. Este autor analiza además los recursos paralingüísticos y cinésicos de la comunicación, relacionando estos con cuestiones culturales.

explicarla, en principio, mediante su reducción al ámbito de la intencionalidad” (Ortega Olivares, 1988: 39). O sea que con el fundamento de un mismo código, el hablante ajusta su actividad lingüística al fin del objetivo de la comunicación y el oyente lo reconoce como tal (Fraser, 1983:30)³. Esto en la comunicación intercultural no es, a veces, tarea sencilla. Hace ya varios años, cuando acababa de llegar al Oriente, en Filipinas, un día iba a salir de casa con unas amigas. Era temprano y le pregunté a una mientras desayunábamos, si saldríamos enseguida. Ella solo levantó y bajó las cejas varias veces, sin emitir palabra. Ante su silencio, repetí mi pregunta, y obtuve la misma reacción. Cuando pregunté por tercera vez, recién me contestó, a mi entender. Ese gesto (subir y bajar las cejas) en ese país significa afirmación —por lo que, desde un primer momento, había contestado a mi pregunta—, pero yo no lo sabía y por tanto no lo había reconocido como tal. Es más, me parecía tan extraño su modo de proceder que casi llegué a molestarme. Sin esa identidad entre la intención y el reconocimiento de la comunicación que se estaba llevando a cabo mediante la cinésica, la comunicación fracasa (Ortega Olivares, 1988: 39), como sucedió en el ejemplo referido. Si puede haber fracasos comunicativos entre personas que comparten la misma lengua y cultura no solo debidas al desconocimiento del código, sino de otros muchos aspectos, las posibilidades son mucho mayores cuando estas son distintas.

La comunicación también requiere integración de contenidos codificados y conocimientos extralingüísticos; además —a través del enunciado— supone originar una serie de representaciones en la mente del otro individuo. Aunque en general conseguimos que nuestras representaciones internas sean lo más ajustadas a la

³ “A pesar de que nos comunicamos en muchos modos diferentes, la comunicación lingüística solo se da en aquellos casos en los que *intencionadamente* usamos el lenguaje para transmitir ciertas actitudes a nuestro oyente (por ejemplo, que queremos que nuestra declaración tenga la fuerza de una petición) y el oyente *reconoce* cuales son esas actitudes, basado en lo que hemos dicho”. “Although we communicate in many different modes, linguistic communication occurs only in those cases in which we *intend* in using language to convey certain attitudes to our hearer (for example, that we want our utterance to have the force of a request) and the hearer *recognizes* what these attitudes are, based upon what we have said” (Fraser, 1983:30). La cursiva es del autor, la traducción es nuestra.

realidad, “reaccionamos ante las cosas en función de cómo las percibimos y nos las representamos” (Escandell, 2005: 32). Muchas de nuestras representaciones son compartidas con otros individuos, pues con ellos compartimos los criterios que sirven para formarlas; y de allí que resulte fácil comprendernos mutuamente pues las representaciones que nos formamos son aquellas que imperan en la cultura en la que nos movemos. (Escandell, 2005: 27-35)⁴. Y, por tanto, si carecemos de esas representaciones que se dan en la cultura, puede ser más difícil entender el mensaje; lo que vuelve a resaltar la importancia de la cultura, y la consecuente dificultad en el caso de la comunicación intercultural. En algunas ocasiones, los hablantes de chino mandarín expresan cortesía, o —podríamos también decir— cierta “humildad debida” por medio de frases personalmente derogatorias como podrían ser: “no soy bueno en este aspecto” o “no he sabido educar bien a mis hijos”, etc. En la mayoría de esos casos, se espera que el interlocutor las niegue. El problema es que, en estas situaciones, la representación que un hispanoparlante se hace —de ordinario— está reducida a lo que han dicho, sin más. Y es por eso que muy posiblemente se diga una frase que muestre comprensión o consuelo, como: “todos tenemos nuestras deficiencias”, o que se calle o comente sobre la dificultad de la educación en el tiempo en que vivimos; formas con las que habitualmente en español reaccionamos ante alguien que expresa alguna dificultad o un aspecto personalmente derogatorio. En una de estas ocasiones en la que un taiwanés dijo que no era bueno para “x” cosa, al escuchar a un hispanohablante expresar su comprensión con un “bueno, todos tenemos nuestro talón de Aquiles” (o algo semejante), enseguida respondió: “—por favor, no conteste así a un anciano, se sentirá terriblemente”. Entre ambas personas hubo una evidente falta de comunicación: la primera expresó una frase de cortesía que

⁴ Para profundizar en este tema, recomendamos el capítulo 2 de la obra de Escandell Vidal (2005), *La comunicación*.

la segunda tomó literalmente; la representación que se formó el hablante de español no correspondía con lo que el hablante de chino quería realmente decir⁵.

Si nos centramos en los aspectos lingüísticos de la comunicación, ésta implica unos contenidos proposicionales que nos remiten a la Teoría de los actos de habla de Austin y Searle, de la que hablaremos más adelante, cuando tratemos más específicamente de ellos⁶. Por otra parte, la comunicación no verbal comprende “las emisiones de signos activos o pasivos, constituyan o no comportamiento, a través de los sistemas no léxicos somáticos, objetuales y ambientales contenidos en una cultura, individualmente o en mutua coestructuración”, aunque desde un punto de vista más estricto “puede entenderse como la actividad tripartita del discurso, todo lo más desarrollada a su vez en las dos dimensiones del espacio y el tiempo, los cuales determinan actitudes (por nuestra conceptualización y estructuración de ambos) estudiadas como proxémica y cronémica respectivamente” (Poyatos, 1994a: 17). La comunicación no verbal es un tema muy importante en la comunicación, y —especialmente cuando no se sabe una lengua— puede ayudar mucho al entendimiento mutuo. Pero, debido a su amplitud, no lo trataremos en este estudio⁷.

La comunicación se da siempre en un contexto determinado o situación, el cual nos ayuda en la interpretación del mensaje y nos orienta específicamente en los casos en los que la intención del hablante no es tan clara, como sería en el lenguaje indirecto, las ironías, etc. Si entro en una tienda y pregunto si tienen pantalones vaqueros, dada la situación y el contexto, todos entenderán que quiero ver un par, con intención —probablemente— de comprarlos. Si hago la misma pregunta a una amiga mientras

⁵ Estas dos situaciones sucedieron realmente a la autora de estas páginas.

⁶ El acto de habla es la unidad básica de comunicación lingüística, pertenece al ámbito de la pragmática, mediante el cual se realiza una acción (por ejemplo, una orden, una petición, una aserción, una promesa...). Esta teoría fue iniciada por J. L. Austin y posteriormente desarrollada por J. Searle. (cfr. Instituto Cervantes, *Diccionario de términos de ELE*, entrada: actos de habla).

⁷ Para aquellos interesados en este tema, los referimos a la obra de Poyatos (1994a), *La comunicación no verbal*, donde trata ampliamente de este tema.

charlamos: “¿tienes vaqueros?”, el sentido será completamente distinto.

Dentro del tema de la comunicación, es preciso abordar ahora las competencias de la lengua: de modo especial, la competencia comunicativa y la competencia cultural, que aseguran una buena comunicación interpersonal.

2.2.1. Competencia lingüística, comunicativa y cultural

Un proceso comunicativo no ha de limitarse a las reglas gramáticas de una lengua; para lograr una buena comunicación es también muy importante el hacer un uso adecuado de la lengua y respetar las normas y costumbres sociales. De otra manera, es muy fácil caer en malentendidos. Si esto es válido para aquellos que se comunican en su propia lengua, mucho más lo será para quienes se comunican en una segunda lengua. Como nuestro tema está enmarcado en la interculturalidad y con orientación a la enseñanza/aprendizaje de lenguas, nuestros ejemplos irán dentro de esa línea.

Hymes es el primero que introduce el término *competencia comunicativa*. Parte de las palabras de Chomsky (1999: 5) que dicen: “lo que concierne primariamente a la teoría lingüística es un hablante-oyente ideal, en una comunidad lingüística del todo homogénea, que sabe su lengua perfectamente y al que no afectan condiciones sin valor gramatical, como son sus limitaciones de memoria, distracciones, cambios del centro de atención e interés, y errores (característicos o fortuitos) al aplicar su conocimiento de la lengua al uso real”. Aquí encontramos la distinción entre competencia lingüística y actuación. La primera consiste en conocer la lengua para poder comprender y producir —crear— oraciones; y la segunda, en aplicar ese conocimiento al uso real, a situaciones concretas. Pero Hymes (1995: 27-29) critica esta definición aduciendo fundamentalmente la necesidad de considerar la actuación

lingüística en relación no solo con el análisis gramatical, sino también con la dimensión social y con los contenidos socio-culturales; es decir, una competencia que se nutre de la experiencia social y que habilita al hablante a tomar parte en la comunicación en una situación culturalmente significativa (Gumperz y Hymes, 1986: vii). En esta línea, si hacemos una llamada por teléfono a alguna casa en España después de las 10:30 de la noche no estará bien visto. Habitualmente a esas horas no se llama a casa de otros, a menos que sea una cosa urgente. Distinto es en Taiwán donde —especialmente los jóvenes— suelen llamar hasta muy tarde: esto marca la importancia de conocer las costumbres de cada lugar.

Del concepto de competencia comunicativa de Hymes se desprenden sus componentes: la competencia lingüística junto al conocimiento de la lengua en uso (lo que correspondería a la pragmática⁸) y a la sociolingüística. Son los mismos que menciona el Marco Común de Referencia Europeo para las Lenguas. Los dos últimos elementos están íntimamente relacionados con la cultura al tratar del uso funcional de los recursos lingüísticos —pues en ellos el entorno cultural tiene gran influencia— y de la dimensión social del uso de la lengua (MCRE apartado 2.1.2.)⁹. O sea que para poseer una competencia comunicativa, es imprescindible también tener una competencia pragmática y sociolingüística, íntimamente unida a la competencia sociocultural.

Brevemente diremos que, según el Marco, la competencia pragmática está relacionada con el uso funcional de los recursos lingüísticos en intercambios comunicativos, como la producción de funciones y de actos de habla; y también con el dominio del discurso, la cohesión y la coherencia, la parodia y la ironía (MCER,

⁸ En definición de Levinson (1995:5), “la pragmática es el estudio del uso de la lengua” (la traducción es nuestra).

⁹ De hecho, otros autores también han descrito los componentes de la competencia comunicativa, con pequeñas diferencias, como Canale y Swain, Bachman, Candlin y Van Ek. Para aquellos que tengan mayor interés en el tema los remitimos a dichos autores y a Oliveras A. (2000). *Hacia la competencia intercultural en el aprendizaje de una lengua extranjera*, pp. 23-24.

2001). Incluye también la capacidad de interpretar las palabras de acuerdo a la intención del emisor y las habilidades necesarias para usar e interpretar la lengua en contexto. Por ejemplo, la capacidad de usar la lengua en diferentes situaciones; la habilidad para entender más allá de las palabras pronunciadas y comprender la intención del hablante, especialmente en las peticiones indirectas, la ironía y el sarcasmo, en las que el mensaje puede estar un poco velado (Bialistok, 1993: 43). La segunda parte de nuestro estudio está enfocada desde la pragmática precisamente. La competencia pragmática —parte de la comunicativa— hará posible que los aprendientes de lenguas extranjeras usen la lengua adecuadamente en cualquier situación. Una chica taiwanesa me contó que una vez, una amiga española le había dicho que “era una máquina”. Para ella, eso no era un cumplido porque en chino se utiliza cuando una persona no sabe nada y solo sabe estudiar; en su cabeza solo caben los libros. Pero luego se dio cuenta de que en español era un elogio; al principio le había faltado la competencia pragmática para captar el sentido real de las palabras (Padilla, 2004: 104).

La competencia sociocultural es importante en la comunicación para interpretar el modo peculiar de ver el mundo y las pautas de conducta de una comunidad de habla. Decimos comunidad de habla —y no comunidad lingüista— porque responde a una unidad social que comparte reglas de conducta e interpretación del habla además de las reglas de interpretación de al menos una de sus variedades lingüísticas. La comunidad lingüista puede que no comparta las mismas realidades sociales, especialmente cuando para una de las partes es una lengua extranjera (LE) (Hymes, 1986: 53-54). Es decir, que el conocimiento sociocultural nos da las pautas necesarias para que nuestro comportamiento resulte aceptable en una situación concreta, y en la comunicación, para que nuestra actuación lingüística sea adecuada. En otras palabras, es la “competencia relacionada con cuándo hablar, cuándo no, y de qué hablar, con

quién, cuándo, dónde, en qué forma” (Hymes 1995: 34): reglas de uso sin las cuales las normas de la gramática resultan insuficientes. Una amiga taiwanesa que estudiaba en España un día tuvo una entrevista bastante formal. Todo fue muy bien y ya al final, más distendida, dijo sencillamente al entrevistador que tenía las orejas muy grandes. Otra amiga que la acompañaba no podía creer lo que oía y en voz baja la regañó diciendo: “¿cómo dices eso?”. Mi amiga explicó que en su país tener las orejas grandes es símbolo de prosperidad; para ella era una alabanza. Obviamente el entrevistador se llevó una buena sorpresa. Lo que mi amiga dijo era correcto gramaticalmente, pero le faltaba adecuación, no había conseguido aún la competencia sociocultural (Padilla, 2004). Además, esta competencia no es una cosa fija, crece con la experiencia social, con los temas de actualidad, con las necesidades de la comunidad, etc. Se distingue de la competencia sociolingüística¹⁰ en que esta última se ocupa de que las expresiones sean adecuadamente manifestadas y entendidas en diferentes contextos sociolingüísticos como la situación de los participantes, el propósito de la interacción, tanto como sus normas y convenciones (Canale, 1995: 67). Por ejemplo, en una comunidad de hablantes de chino mandarín es habitual saludar con la pregunta “¿has comido ya?”, cosa que no se estila en España.

La competencia cultural es un tipo de competencia más amplia, en la que se comprenden todos los aspectos relativos a la comunicación, ya sea lingüística como no lingüística. Esta competencia comprende la competencia lingüística y la comunicativa (Moreno Fernández, 1998: 204). Al aproximarnos a otra cultura, tiene gran importancia el propio bagaje cultural, que influye enormemente por la

¹⁰ Los autores coinciden en que la competencia sociolingüística y la pragmática son parte de la competencia comunicativa. Canale (1995) incluye la competencia pragmática dentro de la sociolingüística; Bachman (1990), en cambio, divide a la competencia comunicativa en competencia organizativa y pragmática; y la sociolingüística es un subcomponente de esta última. Estas clasificaciones hacen aparecer a los componentes como aspectos separados e independientes, sin embargo, en el uso de la lengua, interactúan entre sí de acuerdo con la situación, lo que caracteriza el uso comunicativo de la lengua (Díaz Pérez, 2003: 61).

experiencia que hemos adquirido desde la infancia. También afectan otros factores como el sexo, la edad, la formación intelectual que la persona haya adquirido y el nivel social. Si el bagaje cultural originario era amplio, será más fácil captar las diferencias (López García, 2002: 12). Esto se demuestra muchas veces en las reacciones ante realidades de la otra cultura. Como diremos en el apartado 2.3.2. al hablar de la interculturalidad, aquellos que han tenido poca experiencia intercultural siempre tienen una “comparación” con lo propio y parece que nada les llama la atención.

2.2.2. La competencia intercultural interpersonal

La conversación intercultural se caracteriza porque —en muchos casos— no se conoce la otra cultura, o se tiene escasa noticia de ella. Cuanto más nos relacionamos con gente de otras culturas, más nos damos cuenta de nuestra propia ignorancia sobre sus costumbres y su modo de ver el mundo. En los contactos interculturales es frecuente comparar las culturas y de esta manera descubrir lo que es diferente y lo que no lo es; pero hay que evitar poner énfasis en las diferencias —sin negarlas—, poniéndolas en su nivel real. Cierta comparación puede ser saludable para un mayor entendimiento y profundización de la nueva cultura, pero excesivas y frecuentes comparaciones pueden ser un obstáculo más que una ayuda en la comunicación. Iglesias Casal dice que “G. Neuner señala que aprender sobre el mundo extranjero y aprender a usar una lengua extranjera es algo más que ‘formar hábitos’ o reproducir modelos de habla. Comprende una dimensión cognitiva del aprendizaje que se realiza mediante procedimientos de comparación, inferencia, interpretación, discusión y otras formas discursivas similares de negociar el significado de los fenómenos del mundo

extranjero” (Neuner *apud* Iglesias Casal, 1999: 18). Es importante la discusión y el diálogo para comprender el verdadero significado. Además, hay que tener en cuenta que, mediante un conocimiento cultural superficial, las cosas parecen muy distintas; pero que al profundizar en ese conocimiento, se descubren muchos elementos en común. Por otro lado, hay algunas culturas que tienen más similitudes con la nuestra que otras; y, a veces, es posible que, si ahondamos en las diferencias, descubramos que la razón profunda es semejante a la de nuestra propia cultura (Rodrigo Alsina, 1999: 64-66). “Como puede apreciarse, la comunicación intercultural se sitúa en el delicado equilibrio entre lo universal y lo particular, entre lo común y lo diferente. De hecho, la comunicación intercultural nos impele a aprender a convivir con la paradoja de que todos somos iguales y todos somos distintos” (Rodrigo Alsina, 1999: 66). Lo que todos sufrimos a veces son conflictos interculturales involuntarios, sin que ninguna de las partes lo deseen o incluso cuando deseen evitarlos (Hofstede, 1999: 338).

Los estudios de la competencia intercultural surgieron a partir de empresas multinacionales que necesitaban desplazar a sus empleados a otros países; era importante que se adaptaran a su nuevo ambiente para ser eficaces y lograr una buena comunicación con sus colegas de la nación anfitriona. Pero ahora esos estudios han ampliado su objetivo, incluyendo a estudiantes, emigrantes y —aunque menos urgente— también a viajeros. La competencia comunicativa se refiere a un hablante y en general se aplica a aquellos que aprenden una lengua extranjera. La competencia intercultural tiene en cuenta las dos culturas, la del hablante y la de la lengua meta, pues es importante tener también en consideración la afectividad del hablante, su cultura. Cuando hablamos de la comunicación entre personas de diferentes culturas, las competencias mencionadas en el apartado 2.2.1. no son suficientes. De acuerdo con Oliveras (2000) tradicionalmente la enseñanza de lenguas se había centrado en

aprender la lengua y su cultura, subestimando los aspectos emocionales —que también desempeñan un papel importante— en el contacto con la lengua extranjera. El concepto de competencia intercultural es más amplio que el de la competencia sociocultural como elemento de la competencia comunicativa, aunque podemos decir que está basado en ella e implica un avance de esta teoría. Se acentúa el aspecto cultural de la enseñanza de la lengua y es una cuestión de conocimiento, actitudes y destrezas, pero partiendo del alumno y de sus necesidades al relacionarse con otra cultura o con personas de otras culturas (Oliveras, 2000: 33). Queremos aclarar que nos referimos aquí a la comunicación intercultural interpersonal, es decir, la que se hace entre personas y no la *mediada* o la que se realiza a través de los medios de comunicación (Rodrigo Alsina 1999).

Según Byram (2000), la competencia intercultural comprende 5 elementos:

- 1 Por un lado, cierta curiosidad, apertura y capacidad para superar la sorpresa sobre algún aspecto de otras culturas y evitar el recluirse en la propia.
- 2 Conocimiento de diferentes grupos sociales, de sus productos y prácticas y de cómo entablar una interacción individual.
- 3 Aptitudes para interpretar un documento o un suceso de otra cultura, explicarlo y relacionarlo con documentos del propio país.
- 4 Habilidad para adquirir nuevos conocimientos y prácticas culturales sobre otra cultura y poderlo poner en juego bajo las restricciones de tiempo de la comunicación e interacción real.

5 Conciencia cultural crítica/educación política y capacidad para evaluar críticamente y bajo criterios explícitos, prácticas y productos de la cultura propia y la de otros países.

“Una persona con cierto grado de competencia intercultural es aquella que puede ver las relaciones de la sociedad —internas y externas— entre las diferentes culturas y puede interpretar cada una en los términos de la otra, ya sea por sí mismo o por otra persona. Es también aquel que tiene un conocimiento analítico y crítico de (partes de) su cultura y de otras culturas, consciente de la perspectiva de cada una y del modo en que su pensamiento está culturalmente determinado, sin pensar que su conocimiento y perspectiva es natural”.

Byram, 2000. “Assessing Intercultural Competence in Language Teaching”¹¹

Chen y Starosta, (1996, 358-359) definen la competencia intercultural interpersonal como “la habilidad para negociar los significados culturales y ejecutar las conductas comunicativas apropiadamente eficaces que reconocen las múltiples identidades de los interactuantes en un entorno específico”¹². Es de notar que, la definición de Byram pone énfasis en la percepción personal, la de Chen y Starosta, en cambio, está orientada a la comunicación, a interactuar de modo apropiado y eficaz, en un contexto determinado; es una competencia interpersonal. Creemos que ambas se complementan. Chen y Starosta (1996: 362-369) destacan 3 elementos importantes de las teorías de la comunicación intercultural interpersonal como modelo de competencia de comunicación intercultural: el emotivo, el cognitivo y el conductual.

El elemento emotivo está presente cuando se dan respuestas emocionales

¹¹ Someone with some degree of intercultural competence is someone who is able to see relationships between different cultures - both internal and external to a society - and is able to mediate, that is interpret each in terms of the other, either for themselves or for other people. It is also someone who has a critical or analytical understanding of (parts of) their own and other cultures - someone who is conscious of their own perspective, of the way in which their thinking is culturally determined, rather than believing that their understanding and perspective is natural. Consultado en archivo html. La traducción es nuestra.

¹² La traducción es de Rodrigo Alsina (1999: 163).

positivas antes, durante y después de la interacción intercultural. Los encuentros interculturales generan muchas veces ansiedad por lo novedoso o diferente, por la dificultad de tener todo bajo control. Muchas veces esas diferencias producen malentendidos que pueden resultar en situaciones tensas y desagradables. Y generalmente echamos las culpas al carácter “extraño” o actitud bohemia de esas personas, sin darnos cuenta de que son diferencias culturales. Rodrigo Alsina (1999, 163-164) dice que apuesta por la competencia emocional que hace a las personas sensibles para el reconocimiento y respeto de las diferencias culturales y facilita asimismo el disfrutar de la comunicación interpersonal.

A nivel cognitivo, hay que tomar conciencia de la propia cultura —conocerse a sí mismo—, y tener conciencia cultural, es decir, tomar conciencia del proceso de comunicación intercultural. No se puede pensar que lo propio siempre es lo correcto: hay que saber también criticar la propia cultura (Rodrigo Alsina, 1999: 164).

En el nivel conductual, hay que buscar efectivamente —con hechos— la interdependencia multicultural y la interconectividad en la aldea global. Hablar la lengua y conocer la cultura del otro es fundamental para la interacción cultural, también es importante saber relacionarse.

Estos elementos, con excepción del n° 2 —mencionado ya—, complementan los 5 elementos de la competencia intercultural según Byram, y agregan el toque interpersonal. De todas maneras, existen mayores diferencias a la hora de describir los componentes de la competencia de comunicación intercultural con perspectivas orientadas hacia occidente o hacia oriente. Hemos hablado ya de tres elementos, pero Chen y Starosta, con referencia a una ponencia de Chen de 1994¹³, señalan 4

¹³ Presentada en la reunión anual de la Asociación de la Comunicación oral (Speech Communication), con el título de “A conceptualization and measurement of communication competence: a Chinese perspective” (Conceptualización y asesoramiento/evaluación de la competencia comunicativa: perspectiva china).

elementos distintos desde la perspectiva cultural china, a saber: la habilidad para controlar las emociones, la habilidad para expresar los propios sentimientos de un modo indirecto, la habilidad de cuidar “la cara” o la reputación del otro y la habilidad para reconocer diferencias en las relaciones dentro del mismo grupo y con otros, fuera del grupo; y por eso proponen realizar estudios de culturas específicas para estudiar la competencia de comunicación intercultural (Chen y Starosta 1996: 372). Pensamos que son especificaciones de acuerdo al contexto. Así, la habilidad para controlar las emociones y la habilidad para expresar los propios sentimientos de un modo indirecto corresponderían al elemento emotivo; la habilidad para reconocer diferencias en las relaciones dentro del mismo grupo y con otros, fuera del grupo está en relación con el elemento cognitivo y la habilidad de cuidar “la cara” o la reputación del otro con el nivel conductual. Los mismos autores sugieren que para el estudio de la competencia de comunicación intercultural más enfocada hacia una cultura específica, en las culturas asiáticas, “la armonía” surge como elemento prioritario.

Es común en nuestra época que tanto en clase como en el trabajo, en nuestras relaciones sociales, o en las actividades de descanso y recreo, tengamos encuentros con personas de diferentes culturas. Son contactos enriquecedores, pero, a veces, producen malentendidos sin darnos cuenta de que, como hemos dicho, son diferencias culturales que, si las conocemos, facilitan enormemente las relaciones y la comprensión entre personas con distintos bagajes culturales. Apostamos por una competencia intercultural personal e interpersonal; desde el punto de vista individual, como el de la comunicación entre personas, acorde con la interdependencia global entre personas y culturas características de nuestros tiempos. Es más, en relación al aprendizaje de lenguas, coincidimos con García García (2004: 6-7) en que como consecuencia del encuentro de culturas y de modelos culturales (al menos dos) que existe en la enseñanza de idiomas, es importante que ambas partes entiendan quién es

el otro. El enfoque intercultural posibilita el aprendizaje de factores afectivos, cognitivos y situacionales y fomenta la competencia intercultural, que favorece la convivencia y las habilidades culturales a partir de la reflexión y entendimientos de estos aspectos; especialmente si se subraya también lo normal y cotidiano que hay en la cultura.

2. 3. Cultura e interculturalidad

Antes de hablar de cultura, pensamos que es importante ver su relación con el pensamiento y la lengua. Nuestro pensamiento se expresa principalmente a través del lenguaje, que es, en definición de Sapir (2002:7), “un método puramente humano, no instintivo, de comunicar ideas, emociones y deseos por medio de un sistema de símbolos producidos de manera voluntaria”¹⁴. Asimismo exteriorizamos nuestro modo particular de ver el mundo, nuestras convicciones y valores.

Es cierto que una lengua puede tener cierta influencia a la hora de percibir o de recordar algo; pues es más fácil distinguir dos conceptos si van asociados a palabras diferentes (Moreno Fernández, 1999: 197). En este aspecto, por ejemplo, en Taiwán y en China se da mucha importancia al *huo qi*¹⁵, concepto difícil de transmitir a un occidental pues consiste en una alteración interna, un “ascenso de fuego” en nuestro cuerpo, que también producen algunos alimentos al ingerirlos, y que, si se toman en cantidad, pueden tener consecuencias para nuestra salud. Esta noción está muy arraigada tanto en la cultura como en el pensamiento, y por eso surge muchas veces en la conversación habitual qué alimentos producen ascenso o descenso de fuego,

¹⁴ “Language is a purely human and non-instinctive method of communicating ideas, emotions, and desires by means of a system of voluntarily produced symbols”. La traducción es nuestra.

¹⁵ En chino: 火氣.

cosa bastante incomprensible para quienes no comparten la misma cultura. Es un modo particular de ver el mundo, que ha tomado forma a partir de las manifestaciones del pensamiento, de las creencias y de las costumbres del lugar. Es un concepto difícil de expresar en otros idiomas, que no tienen una palabra específica para ello; pero, sin embargo, pensamos con Moreno Fernández (1998: 200) que cada lengua tiene diferentes modos de expresar algunos conceptos o ideas; y que, si no cuentan con una palabra precisa, se puede hacer uso de giros lingüísticos o explicaciones, concretando los matices o conceptos de los que no da cuenta el léxico, para manifestar la misma realidad. Son diferentes formas de fijar las relaciones entre lengua y realidad; o también de reflejar los valores de esa comunidad. Moreno Fernández (1998:199) menciona uno de los ejemplos contrastivos más conocidos entre diferentes lenguas: el parentesco; y compara el húngaro, el inglés, el malayo y el español. En mandarín hay también una gran cantidad de vocablos para hablar de las relaciones familiares, lo que manifiesta la importancia que se le da a los mayores o a las jerarquías, lo que en español es mucho más sencillo e informal. Al hermano mayor se lo llama *gaga*¹⁶, al menor *didi*¹⁷, a la hermana mayor *zhie-zhie*¹⁸ y a la menor *mei-mei*¹⁹; cuando en español solo tenemos una forma, diferenciada tan solo por el género para denominar las mismas realidades: hermano y hermana. En este aspecto, podemos decir que la influencia entre pensamiento y lenguaje es doble: el pensamiento se manifiesta en el lenguaje, pero el lenguaje también nos ayuda a poner más atención en un aspecto determinado. En el caso mencionado, en la mayor o menor edad de los hermanos (Brown et al.: 1966).

¹⁶ En chino: 哥哥.

¹⁷ En chino: 弟弟.

¹⁸ En chino: 姊姊.

¹⁹ En chino: 妹妹.

Existe también una íntima relación entre pensamiento y cultura pues la cultura influye en nuestro pensamiento, lo forma y lo familiariza con la realidad que encuentra a su alrededor. Nuestro pensamiento es, en cierto modo, producto de esa cultura en la que vivimos y con la que nos relacionamos y la que sirve como punto de referencia para nuestro pensar y actuar. Y, a la vez, nosotros vamos formando la cultura, pues no es una realidad estanca, sino que va evolucionando.

Brown et al. (1966: 20) explican que se precisan palabras para los objetos relacionados con las acciones que hacemos habitualmente y, por esa razón, aquellas palabras que no utilizamos no permanecerán mucho tiempo en el vocabulario activo. Es un modo en que la lengua y la cultura se relacionan.

Una vez esbozadas someramente las relaciones entre cultura, pensamiento y lenguaje, es importante definir qué es lo que entendemos cuando hablamos de cultura y de interculturalidad.

2.3.1. La cultura

Aproximarse al concepto de cultura es una tarea ardua porque comprende diversos campos y ha sido estudiada desde diferentes puntos de vista, dando lugar a numerosas definiciones. Esta multiplicidad de acepciones sobre la cultura, sobre todo a raíz de la aportación de las ciencias sociales, ha llevado a una cierta confusión conceptual²⁰ (de Vallescar Palanca, 2000: 12-13).

La cultura no está formada solamente por las cosas que refinan la mente (la literatura, la música, las Bellas Artes, etc.), sino también por cosas de la vida corriente, de costumbres cotidianas y modos de hacer las cosas, etc. En este mismo sentido,

²⁰ Para un estudio profundo del vocablo, v. capítulo 1 de Cultura, Multiculturalismo e Interculturalidad, de Diana de Vallescar Palanca.

Lado (1996: 52) ha dicho que se puede entender la cultura como los modos, la forma de vida de un pueblo²¹; además, como es algo histórico, puede estar sujeto a cambios. Los modos y la forma de vida abarcan las costumbres, la conducta, las tradiciones, la forma de pensar, etc. La cultura de la que hablamos en nuestro trabajo es una cultura *activa*, es decir viva, por eso puede estar sujeta a cambios. Es un continuo dinámico, en constante interacción con la gente, con el ambiente. Se diferencia de la cultura *pasiva*, que pertenece a un pueblo ya desaparecido (Poyatos, 1994a: 26).

Weaver (2000: 72) dice que “la mayoría de los eruditos están de acuerdo en que la cultura es implícita y explícitamente aprendida, es un sistema de partes interrelacionadas que se comparten con otros. La gente de la misma sociedad, tiene, en rasgos generales, los mismos valores, creencias, comportamiento, percepción de la realidad y modos de comunicación. Esto sucede a causa de la cultura”²².

Algunos estudiosos consideran la cultura desde un punto de vista social, como “aquello que uno tiene que saber o creer para desenvolverse de una manera correcta según los miembros de una sociedad, y hacerlo en cualquiera de las funciones que ellos aceptan para sí mismos” (Goodenough, 1964: 36)²³. Se acentúa la importancia de lo social, de lo que es correcto para esa sociedad, de qué funciones son aceptables, de qué acciones son necesarias, etc. Como ejemplo de este aspecto de la cultura podemos mencionar aquí el tradicional ejemplo de los regalos y la necesidad de abrirlos o no delante de la persona que los obsequia. En España, no abrirlo podría significar un *desaire* (algo incorrecto en esa sociedad); al contrario, entre los

²¹ El autor escribió: is synonymous with the “ways of a people”. Joseph A. Fernández ha traducido esta definición como “la conducta, *las costumbres* de un pueblo” (la cursiva es nuestra), creo que los modos, *la forma de vida* abarca más que eso.

²² La traducción es nuestra: “most scholars agree that a culture is implicitly and explicitly learned, it is a system of interrelated parts and it is shared with others. People in the same society have roughly the same values, beliefs, behaviors, perceptions of reality and ways of communicating. Culture causes this to happen”.

²³ La traducción es nuestra. “Whatever it is one has to know or believe in order to operate in a manner acceptable to its members, and do so in any role that they accept for any one of themselves”.

orientales el hacerlo puede producir un mal rato para quien lo ha traído en caso de no estar a la altura del de los demás, y por eso, no suelen abrirse en público²⁴. En relación con esta costumbre (y con otras que mencionaremos a lo largo del trabajo) es importante no caer en el formalismo, en un esquema de reglas rígidas, con la suposición de que todos los nativos obran de esa manera; como si fuera “una exposición de reglas sistemáticas, una especie de algoritmia etnográfica que, de ser seguida, haría posible obrar, como, o pasar (dejando de lado la apariencia física) por un nativo” (Geertz, 2006: 25). Quizás lo haga la mayoría —y por eso es válido proponerlo como parte de la cultura—, pero es posible que no todos los nativos lo sigan.

Desde el punto de vista antropológico, podemos decir que “la cultura (...) es un fenómeno colectivo porque es compartido —al menos parcialmente— por las personas que viven o han vivido dentro del mismo entorno social, en el cual la han aprendido. Es *la programación mental colectiva lo que distingue a los miembros de un grupo o categoría de personas de los de otro*” (Hofstede, 1999: 34)²⁵. No es una cosa hereditaria, sino que procede del entorno social propio²⁶. Aprendemos de pequeños “modelos de pensamiento, sentimiento y actuación”. Sin dar exagerada valoración a la programación mental, esto se nota en algunas diferencias entre las culturas orientales y occidentales. Un ejemplo claro lo tenemos en la expresividad; los de habla hispana, en general, manifestamos bastante nuestros sentimientos, cosa que consideramos relativamente buena o al menos indiferente. No sucede lo mismo entre los de habla china, quienes desde pequeños han aprendido a controlar y no demostrar los sentimientos y por eso a veces los rostros son más inescrutables (Bond y Hwang,

²⁴ Ahora entre los jóvenes, cuando son buenos amigos, a veces no se sigue esta costumbre.

²⁵ La cursiva es de Hofstede.

²⁶ Hofstede sale al paso de las teorías que consideran los rasgos culturales como algo hereditario. “Subestimaron el impacto que tiene aprender de generaciones precedentes y enseñar a generaciones futuras lo que uno ha aprendido (1999: 35).

1987: 230-231). Es de notar que Hofstede no considera esta programación mental como una cosa rígida y determinante, sino que cada persona tiene capacidad para desviarse de ella y reaccionar de otras maneras. Lo que él propone es que el software mental indica unas reacciones probables y comprensibles en relación con el pasado del individuo (Hofstede, 1999: 33). En este aspecto, podríamos decir que nos comportamos “como nos educaron”, no quiere decir que no hay escapatoria, sino que generalmente —precisamente porque hemos recibido esa educación— esa nos parece la mejor opción.

Cortés (2000:24) dice que “la cultura de un pueblo la integran un cúmulo de tradiciones, costumbres, modos de pensar, de sentir y de vivir, así como de relacionarse con los demás miembros de la comunidad, a través de actos (incluyendo los de habla)”. Es de notar que esta definición incluye específicamente los actos de habla como manifestación cultural y por eso nos interesa especialmente. A veces podemos pensar que un saludo, con sus respectivas fórmulas —que pueden variar un poco en las diferentes culturas—, es muy similar en otras lenguas: es una expresión de cortesía a la que muchas veces se acompaña con deseos de bienestar, buenos deseos, etc. En la práctica, en encuentros personales, cuando se producen cerca de la hora de las comidas, el saludo en chino y en español puede ser muy distinto, pues a esa hora, en Taiwán, se asocia el bienestar con el hecho de haber comido o no. De ahí la fórmula “¿ya has comido?”²⁷, con la que saludan los taiwaneses, que manifiesta el valor que se da a la comida. En español esa pregunta-saludo en general no se hace, pero en algún caso hasta podría interpretarse como una invitación a comer juntos. Los actos de habla son también una manifestación de la cultura.

Desde un enfoque semiótico, Geertz (2006:20-29) piensa que el hombre es un animal inserto en tramas de significación, que él mismo ha tejido (acontecimientos

²⁷ En chino: 吃飽了沒? (*chi fan le mei?*). V. apartado 2.2.1. y también Padilla (2010: 338).

sociales, modos de conducta, instituciones o procesos sociales) y la cultura es precisamente esa red o malla. Es un contexto dentro del cual pueden describirse esos fenómenos. Su análisis, en consecuencia, ha de ser una ciencia interpretativa en busca de significaciones; explicar las expresiones sociales que son aparentemente misteriosas, por ser desconocidas, buscando su sentido y su valor. En este aspecto Álvarez (2007: 1) aconseja ir a las raíces para entender tanto el mundo occidental como el oriental, para evitar malas interpretaciones. En Taiwán es habitual utilizar términos de parentesco para hacer el trato más cercano. De este modo, si una mujer habla con una señora que va con su niño en la calle, esta última inmediatamente hará que el niño la llame *ayi*²⁸ (que significa tía). Sin embargo, a algunos extranjeros no les gusta crear este tipo de lazos aparentes. Kasper y Zhang (1995:10) citan un ejemplo de “una chica americana que tenía un vecino médico en Taiwán. La gente lo llamaba «tío» y la hija le dijo que también lo llamara «tío», pero ella no podía. Se sentía incómoda usando un término de parentesco con alguien que no era miembro de su familia. Siguió llamándolo «doctor», aunque sabía que no era lo mejor y que sonaba muy distante”²⁹. De hecho, cuando se utiliza uno de estos apelativos con gente que se conoce, implica que “se es miembro del grupo”, cosa muy importante en la cultura de Taiwán en la que existe el espíritu de grupo. Mientras alguien no pertenezca al grupo, no será considerado para muchas cosas (Álvarez, 2007: 7-8).

Un concepto interaccionista de la cultura considera que cada persona ha nacido en una comunidad cultural específica que lo ha socializado y es allí donde interioriza su determinado modo de pensar, de actuar y de sentir, y desde ese particular punto de vista comprende ese mundo, *su mundo*; pero a la vez cada uno es un elemento

²⁸ En chino 阿姨

²⁹ La traducción es nuestra: “One American girl had a neighbor in Taiwan who was a doctor. People there called him “uncle” and his daughter told her to also call him “uncle”. But she could not. She did not feel comfortable using a kinship term to address a non-family member. She continued calling him «doctor», fully aware that it was not as nice and sounded very distant”.

constitutivo de esa cultura pues ayuda a su transmisión, a su conservación y a su transformación (Rodrigo Alsina, 1999: 67). En este sentido, podemos decir que todos ayudamos a conservar nuestra cultura al *vivirla* y de esta manera, de modo natural, la transmitimos en nuestro entorno y a la siguiente generación; también “hacemos cultura” al introducir, junto con los otros miembros de nuestra comunidad, cambios y nuevas actitudes. Esto da a la cultura un carácter dinámico, flexible, adaptable.

Como hemos dicho, la cultura puede ser abordada desde diferentes puntos de vista. Desde ellos, con mayor o menor acierto, todas las posiciones mencionadas tienen su validez. Sin embargo, para nuestro estudio concreto, nos adherimos a la de Rodrigo Alsina, por su carácter interaccionista, comunicativo y dinámico: somos producto de nuestra cultura y a la vez hacemos la cultura. En palabras similares: la cultura es un determinado modo de pensar, de actuar y de sentir, un particular punto de vista desde el cual la persona comprende el mundo, *su mundo*, el de una comunidad cultural específica, donde ha sido socializada y donde interioriza su cultura; pero a la vez cada individuo es un elemento constitutivo de esa cultura pues ayuda a su transmisión, a su conservación y a su transformación. (Rodrigo Alsina, 1999). Dentro de lo que menciona como modo de pensar, actuar y sentir se incluyen un conjunto de costumbres, creencias, valores y manifestaciones del pensamiento que se dan en una comunidad social; que sus miembros aprenden, adquiriendo así un modo peculiar de ver el mundo y unas pautas para su conducta. Pero el modo de pensar de esa comunidad se vuelca a su vez en la cultura y en el lenguaje. Este último da muchas veces vida a algunas de esas manifestaciones culturales en expresiones que son casi rituales³⁰ como los saludos y muchas reglas de cortesía.

³⁰ “Expresiones que forman parte de la conversación diaria y que suelen repetirse de acuerdo con unas convenciones sociales y comunicativas” (Moreno Fernández, 1998:167).

Queremos resaltar algunas características de la cultura (proviene de lo dicho más arriba, excepto los puntos 2 y 5 que incluyen ideas de Rodrigo Alsina (1999) no mencionadas):

- 1 Es algo dinámico que se nutre en la comunidad y produce nuevas expresiones, refleja la vida de una comunidad.
- 2 Produce en las sociedades un cierto grado de pluralismo cultural, debido al contacto con otras comunidades.
- 3 Se aprende.
- 4 Nos da un modo peculiar de ver el mundo y pautas claras de conducta.
- 5 No hay una cultura mejor y otra peor, para comprender cada cultura hay que interpretar sus manifestaciones desde los criterios culturales de esa cultura.
- 6 Sus manifestaciones tienen un significado especial para los miembros de esa comunidad.

No siempre nos damos cuenta de algunas manifestaciones culturales propias, pues nos parece lo natural; sin embargo, tomamos conciencia de ellas al entrar en contacto con otras culturas, por eso, podemos decir que la interculturalidad enriquece, abre horizontes y hasta en algunos casos, nos ayuda a valorar lo propio. Trataremos ahora de la interculturalidad y de los cambios que produce.

2.3.2. La interculturalidad

2.3.2.1. Concepto y características

La interculturalidad implica contacto —no un mero contraste— de culturas diferentes; según Rodrigo Alsina (1999: 74), hace referencia a la dinámica que se da entre comunidades culturales con identidades diferenciadas. Es “una experiencia de apertura respetuosa y de transformación por el otro mediante el diálogo”³¹ (de Vallescar Palanca, 2000: 396).

Entre sus características destacan:

1. La existencia de diferentes culturas;
2. La empatía, apertura respetuosa, que implica un reconocimiento de valores y formas de vida diferentes y dignos de identificación;
3. La profundización en la propia cultura;
4. El contacto³² entre culturas da la posibilidad de una transformación mediante el diálogo. Esto no significa uniformidad.

La interculturalidad enriquece; lejos de hacernos perder, nos hace adquirir un nuevo modo, más abierto, de ver las cosas. Pero, ¿en qué consiste esa apertura? Podríamos definirla en pocas palabras: tolerancia, respeto, capacidad de apreciación e interés hacia lo nuevo o diferente (podríamos llamarlo también curiosidad buena), empatía, flexibilidad, al mismo tiempo que una profundización en la propia cultura. Pero la curiosidad por las diferencias puede ser negativa si refuerza los tópicos o estereotipos, que son un conocimiento superficial y simplista de alguna realidad; simplificaciones o generalizaciones de algunas características culturales³³ o de lo que

³¹ Este diálogo, como dice esta autora, se puede estudiar desde una perspectiva diacrónica y sincrónica.

³² Según el diccionario de la R.A.E. (entre otras acepciones), relación o trato que se establece entre dos o más personas o entidades.

³³ En España, los toros, el flamenco o el abanico; en Taiwán, las sedas bordadas o la excesiva cortesía,

representa a una pequeña parte. Se crean de este modo ideas preconcebidas que nos pueden predisponer a favor o en contra de una cultura; muchas veces hasta se vuelven caricaturas de los verdaderos valores culturales. En muchos casos, esta visión es la consecuencia de mirar las cosas desde nuestra óptica y de un modo superficial (Padilla, 2004: 18).

Con respecto a la profundización en la propia cultura, Iglesias Casal (1999: 17) destaca que para tener la actitud abierta que buscamos, además de tratar de adquirir actitudes positivas frente a la diversidad cultural y de quitar prejuicios, hay que reflexionar en forma crítica sobre la propia cultura a partir de otros marcos de referencia, no solo los propios. En este punto sucede como cuando algunos adultos recuerdan cosas de su infancia; generalmente, el recuerdo de los lugares donde se ha vivido son mucho más espaciosos de lo que han sido en la realidad, pues se tiende a idealizar los recuerdos. Lo mismo sucede con muchos extranjeros que viven fuera de su país: a veces protestan por el clima, por el tráfico o por la contaminación ambiental, olvidando que su país de origen también tiene sus problemas, aunque quizás sean diferentes.

La interculturalidad se diferencia de la globalización, pero ambas no se excluyen. La globalización busca unir: sobre todo mercados, información, ciertas políticas, etc. Pero la globalización, en la que se producirán —inevitablemente— encuentros de culturas, ha de hacerse con un enfoque intercultural, con espíritu de apertura respetuosa. Hofstede menciona las cooperaciones de empresas con un socio extranjero con el fin de internacionalizarse; de todos modos, el hecho de pertenecer a muchos países diferentes no es una garantía contra los choques culturales, de hecho, muchos de estos proyectos fracasan debido a los intereses nacionales o a los intereses de las compañías, y por desconocimiento de los problemas originados en estos contactos

etc.

interculturales (Hofstede, 1999: 368-369). En todo caso, el choque cultural no es un fracaso en las relaciones interculturales, lo importante es el paso que sigue al choque cultural. Es en ese segundo momento donde los esfuerzos triunfan o fracasan.

La aculturación no lleva consigo una pérdida de identidad, como algunos pueden temer; Iglesias Casal (1999: 20) lo explica claramente, la interculturalidad hace “que cada uno se aleje de los estilos familiares y habituales de mirar su entorno para poder, así, adoptar los puntos de vista ajenos, sin renunciar a la propia identidad cultural”. Para realmente entender la literatura, la conversación de los que emplean una lengua, hay que compartir la misma visión cultural, adoptar sus actitudes peculiares, lo que implica un enriquecimiento, una mayor comprensión del mundo (Rodríguez Alsina, 1999: 107).

2.3.2.2. Proceso de aculturación y recibimiento del extranjero

Los contactos interculturales son variados. Pueden realizarse simplemente a través del estudio de un idioma, que llevará indudablemente a encontrarse con la cultura de la lengua meta, o encuentros con extranjeros en el propio país —ya sea por razón de negocios o de amistad— o desplazamientos cortos a otros países con motivos de turismo o de una misión especial. Estos contactos no son muy profundos y además, por ser cortos o superficiales, no producen efectos duraderos: a uno puede gustarle más o menos alguna costumbre o cosa, puede ser más o menos abierto ante ciertas actitudes, pero eso no cambiará mucho la forma de vida de los que participan de ese encuentro, sobre todo si se da en el propio país, en cuya circunstancia se lo mira “desde afuera”. Otra cosa totalmente diferente es el traslado a otro país, en cuyo caso el contacto es más profundo porque se produce entre un individuo y un entorno

cultural nuevo. Hofstede (1999: 339 y ss.) habla sobre el *choque cultural* que experimenta el extranjero. La especie de software mental que componen nuestros valores fundamentales es tan natural, que resulta difícil adquirir unos nuevos (aunque el individuo lo trate y de hecho conozca y use algunos valores nuevos), pero es difícil que se identifique con ellos y menos que sienta los valores subyacentes. Es como si la persona volviera a ser un niño que tiene que aprender casi todo. Esto —lógica y casi inexorablemente— produce cierta angustia, lo que puede incluso manifestarse en dolencias o malestares físicos. El mismo autor habla de cuatro etapas en este proceso: el periodo de euforia, del choque cultural, de la aculturación y de la estabilidad mental.

1 El período de *euforia*. Se produce por la ilusión de conocer cosas nuevas, de viajar.

2 Fase del *choque cultural*. Aquí se produce la vida real en el nuevo entorno, uno palpa las diferencias. López García (2002: 14) individualiza una etapa de generalización, pues luego de la de euforia o de percepción de las diferencias, se generalizan ciertos comportamientos sin verificar si son constantes; por ejemplo, “los españoles no son puntuales”; y en este periodo es a veces donde surgen ciertos estereotipos, de los que ya hemos hablado. Pensamos que estos fenómenos son casi paralelos pues la consecuencia de las diferencias será una primera reacción de generalización que puede producir el choque cultural.

3 López García añade luego una etapa intermedia de reflexión pues se reformulan esquemas iniciales y a veces se cualifican, por ejemplo, a la aseveración anterior sobre la falta de puntualidad de los españoles, se agrega que la impuntualidad se limita a unos márgenes precisos establecidos socialmente. Esta sería la segunda

reacción, que nos lleva al siguiente paso.

4 El periodo de *aculturación*. Aquí es cuando la persona se integra y funciona en el nuevo entorno: se han adoptado algunos valores locales.

5 La etapa del *estado de estabilidad mental* sigue al periodo anterior; pero no siempre es un estado ideal pues puede que el visitante se siga considerando extraño y discriminado; pero también es posible que haya conseguido la biculturalidad —o incluso— que se haya naturalizado, es decir, que ya viva como los demás en su entorno. López García menciona también una etapa de conceptualización, en la que hay comprensión empática hacia las diferencias; nos parece que se adapta muy bien a esta fase, pues aunque el visitante no haya adoptado los valores de la nueva cultura, al menos no hay actitud de rechazo.

La clasificación de Hofstede (completada con las ideas de López García) nos parece bastante acertada, pero queremos aclarar que el proceso de aculturación es único en cada individuo. Un punto importante es la sorpresa que produce el encuentro con lo desconocido. He experimentado que si se esperaba (y en cierto modo, ya se aceptaba), es mucho mejor recibido que aquel del cual uno no podía ni imaginarse (o que se esperaba, pero con cierto rechazo desde el principio). Otro punto es la apertura hacia lo nuevo, el choque cultural también puede dar lugar a algunos sentimientos de tristeza, pérdida, tensión y en algunos casos ansiedad, pero es importante que la persona trate de salir de ese estado. Es decir, el modo y la rapidez de la adaptación dependen de diversos factores: algunos son incontrolables, otros dependen del carácter de la persona, pero también son muy importantes las disposiciones: hay gente que ni bien llega a otro país comienza a comparar, o a encontrar similitudes en los puntos buenos con las cosas de su propio país (cosa que puede ser cierta, pero que a veces esconde una tendencia a no querer reconocer que en este aspecto “es mejor que

lo mío”); en suma, no ha desplazado su mirada hacia el otro entorno y entonces será muy difícil que tenga éxito en la adaptación.

Por último, coincidimos con Schuman (1992: 129 y ss.) en que la distancia social es un factor que puede promover o inhibir la solidaridad social entre dos grupos, afectando así la adaptación. También el tiempo que se planea permanecer en el país puede influir en el proceso. Si es un tiempo indeterminado, las dificultades pueden hacerse más pesadas; en cambio, si es un tiempo corto, es más llevadero, pensando en que se acabará pronto. Aunque él habla de la facilidad o dificultad de adquisición de una lengua extranjera, creemos que también se puede aplicar a la adaptación al nuevo entorno. En cuanto a la integración al grupo, destaca tres modelos: la asimilación, la aculturación y la preservación. Esto completa los diferentes pasos que mencionamos antes para llegar a la aculturación pues no siempre se llega a esa meta. Existe *asimilación* cuando se abandonan el propio modo de vida y sus valores para adoptar los del grupo del nuevo entorno. Por otro lado, en la *preservación*, se produce un rechazo del modo de vida y valores de los anfitriones y se intenta —lo más posible— mantener la propia cultura (Schuman, 1992: 130).

Además del choque cultural, que se da desde el punto de vista del propio extranjero, hay que tener en cuenta también cómo es recibido el extranjero en el país. Hofstede (1999: 341-342) diferencia tres modos de reaccionar por parte de las personas del lugar (*anfitriones*). Es posible que los anfitriones reciban al extranjero con cierta curiosidad, pero bajo la óptica de la propia cultura, lo que encubre una tendencia al etnocentrismo y muchas veces da como resultado una evaluación negativa: le falta tacto o buenos modales, etc. Por otro lado, si los anfitriones reciben habitualmente a extranjeros pueden tornarse policéntricos, es decir que se dan cuenta de que no se puede aplicar los mismos criterios para gente de diversas culturas, ni comprender al extranjero a partir de sus propios criterios. Entonces, en cierto modo,

aceptan las dos culturas en forma moderada. Finalmente, si la sociedad receptora considera que la cultura del extranjero es mejor, se da la xenofilia. Aunque —lógicamente— el visitante se sentirá más cómodo en esta última situación, ninguna es saludable para la cooperación intercultural.

Capítulo 3: La comparación e interpretación de las culturas

En el capítulo anterior hemos considerado lo que es la cultura así como la interculturalidad y la comunicación intercultural, con sus respectivas características y competencias. Hemos visto también la necesidad de la competencia intercultural interpersonal en el globalizante mundo actual y hemos considerado que una persona con cierta competencia intercultural puede ver la relaciones que existen entre las diferentes culturas e interpretarlas (Byram, 2000), negociar significados culturales e interactuar apropiada y eficazmente en un entorno específico (Chen y Starosta 1996). Este es el único modo de que se produzca un encuentro fructífero entre culturas; por eso, trataremos ahora de la comparación entre culturas y de la interpretación de esos significados culturales, pasos indispensables para un mutuo entendimiento.

Robert Lado fue uno de los primeros en sugerir que “los sistemas culturales de la cultura nativa podían compararse con los de la lengua meta y servir como fuente de traspaso o interferencia, del modo como lo hacen otros tipos de sistemas lingüísticos contrastivos” (Long & Richards, 2013: ix)¹. Según este autor, para comparar dos culturas, primeramente hemos de tener una comprensión profunda de cada una de ellas, lo que no es fácil, pues incluso si nos preguntan sobre nuestra propia cultura, somos capaces de decir cosas inexactas o de una manera ideal (Lado, 1996: 53-60).

¹ La traducción es nuestra. “Robert Lado was one of the first to suggest that cultural systems in the native culture could be compared with those in the target culture and serve as a source of transfer or interference in much way other types of contrasting linguistic systems do”.

3.1. Patrones de comportamiento

Lado (1996) habla de las unidades funcionales de una cultura, elementos que forman patrones de comportamiento, por ejemplo, tomar por la mañana huevos fritos y café o tomar huevos revueltos con un vaso de leche; aunque estos elementos son diferentes, en Estados Unidos, forman parte de un mismo comportamiento: desayunar. Esas unidades de comportamiento estructurado tienen una forma, un significado y una distribución. Es fácil decir “estoy desayunando”, pero quizás no sea tan sencillo explicar en qué consiste el desayunar pues esto varía según las culturas. Por otro lado, una distinción o una clasificación de una unidad particular de forma puede tener un significado especial. A la vez, las unidades significativas dan lugar a patrones de distribución en ciclos temporales, de espacio, orden, etc. Cuando un patrón de cultura se transfiere a otra, pueden darse muchas falsas interpretaciones, especialmente si se mira un hecho a través del prisma de la propia cultura. Aquí está el *quid* de la transferencia cultural. Hay cosas que tienen una misma forma, pero el significado es diferente; o pueden tener el mismo significado, pero una forma diferente, o finalmente la misma forma y el mismo significado, pero con una distribución diferente. Es posible incluso que tenga la misma forma y el mismo significado, pero ese asunto no se debe preguntar a menos que se tenga una relación estrecha (Lado, 1996: 53-60). Volviendo al ejemplo del desayuno, en España, en general se desayuna con café, tostadas con mantequilla y mermelada, un bollo o un croissant², etc. En Taiwán hay quienes desayunan de un modo occidental, y otros toman un desayuno más tradicional; por eso, no es extraño que se tome arroz (o una sopa espesa de arroz llamada *zhou*³) para el desayuno, con diferentes acompañamientos: carne, pescado o verduras.

² O cruasán.

³ En chino: 粥.

Tampoco llama la atención que otros quizás se desayunen con un buen plato de fideos, especialmente si su familia proviene del norte de China Continental. ¿Es desayuno o es comida? Pues en Taiwán es un desayuno si es por la mañana, pero será una comida si se toma entre las 12 y la 1 (la hora de la comida en Taiwán). Aquí estaríamos frente a un mismo significado (desayunar) pero distinta forma (el contenido del desayuno).

Siguiendo con la clasificación de Lado (1996), hay cosas que pueden tener el mismo significado, pero una forma diferente. En Taiwán, hay algunos objetos que no pueden regalarse pues las palabras de esos objetos en chino tienen la misma pronunciación o una pronunciación cercana a otros vocablos (por ejemplo, solo un cambio de tono), que, en ciertos contextos, tienen una interpretación negativa. Un ejemplo es reloj de pared (*zhong*)⁴, que se pronuncia igual que “término” o “final”⁵ y por eso se interpreta como final de la vida, lo que evidentemente no produce buenos augurios. Lo mismo ocurre con paraguas (*san*)⁶, o con abanico (*san*)⁷, que, con un cambio de tono, suena como “división” o “separación”⁸ y por eso no puede darse entre amigos o a una pareja. Pero esto va más allá de la pronunciación: tampoco se pueden regalar zapatos porque la persona “pisará” el regalo o quizás hasta se vaya de su casa (con los zapatos puede correr). Sin embargo, hay un modo de remediar estas situaciones y evitar la mala suerte: en vez de recibirlo como regalo, el que lo recibe “compra” el objeto por unas pocas monedas y, de este modo, se evita el posible daño. En estos casos podemos hablar de un mismo significado (el hacer un regalo), pero la forma es diferente: tiene cierta semejanza con la compra, pues se paga un precio — aunque irrisorio—, que no corresponde al verdadero valor del objeto.

Cada cultura tiene algunos temas que son casi tabúes y que solo se puede

⁴ En chino: 鐘.

⁵ En chino: 終.

⁶ En chino: 傘.

⁷ En chino: 扇.

⁸ En chino: 散.

preguntar sobre ellos en caso de mucha confianza: en español es la edad de las mujeres, o el sueldo, o cuánto se paga de alquiler por la casa, etc. En cuanto al sueldo, a veces ni se pregunta al propio padre o hermanos. En Taiwán, en cambio, son preguntas relativamente comunes, que hacen pasar más de un mal rato a los hispanohablantes: son patrones de comportamiento que tienen la misma forma y el mismo significado, pero con una distribución diferente.

En sentido similar, Poyatos habla de culturemas que son “cualquier porción significativa de actividad o no-actividad cultural percibida a través de signos sensibles e inteligibles con valor simbólico y susceptible de ser dividida en unidades menores o amalgamada en otras mayores” (Poyatos, 1994a: 37). Su estudio es una propuesta para un análisis sistemático de una cultura y para estudiar principalmente la comunicación no verbal. Como Lado, investiga comportamientos, pero también estudia espacios, ambientes y cosas. Este autor divide los culturemas en 4 fases, más otras derivadas: a medida que uno se adentra en las diferentes fases, se profundiza más en la cultura. En la primera fase se trata de ciertas impresiones que tenemos en un primer contacto cultural, culturemas básicos. Una característica, por ejemplo, que se aprecia enseguida en las ciudades de Taiwán —y en general en el este de Asia—, es la multitud de gente que hay en casi todos los lugares públicos y también la cantidad de puestos de comida callejeros. En estos culturemas básicos ya se pueden vislumbrar ciertos elementos ambientales y de comportamiento: por ejemplo, la gente en sus relaciones diarias; y se empiezan a discernir algunos patrones culturales y temas culturales, que forman la segunda fase. Podríamos mencionar el típico café a media mañana en España, o la gente practicando *tai qi quan*⁹ por la mañana temprano en los parques, en Taiwán. En la tercera fase se sitúan los culturemas básicos en su escenario, —interior o exterior— como puede ser la casa, la escuela, la iglesia o el parque, la

⁹ En chino: 太極拳.

playa, etc., que se identifican entonces como culturemas secundarios y pueden enfocarse desde los sistemas sensoriales o inteligibles. Aquí resaltan los atuendos de algunas chicas en las playas de Taiwán, que van con sombrero, camisa de manga larga y, a veces, hasta guantes que cubren todo el brazo, para evitar broncearse con el sol; y, por otro lado, el ambiente en los bares de España: la tertulia diaria, la relación con el camarero, etc. En la cuarta fase se analizan los elementos sensoriales e inteligibles como culturemas terciarios y se ponen de manifiesto los sistemas culturales y las subculturas (si existen). Podríamos considerar aquí la cocina en Taiwán y en España: tipos de muebles, diferencia entre los cazos y cacerolas, con el típico *wok*¹⁰ y demás utensilios (por ejemplo, los tipos de cuchillos, para lograr los trozos de diferentes tamaños y formas) que se usan en la cocina china. En las fases derivadas se pasa de un culturema terciario al estudio de culturemas menores, para poder concentrarse en su análisis, en unidades muy concretas, como podría ser la kinésica en la mesa, que tiene manifestaciones bien distintas en Taiwán y en España. El estudio que Poyatos (1994a: 33-42) hace de los comportamientos, de las actividades o de las cosas que tienen valor simbólico en la cultura, es minucioso¹¹, pero puede servir para identificar esas manifestaciones culturales, aceptarlas como tales y así evitar odiosas comparaciones; es también de gran interés para saber desenvolverse hábilmente en la nueva cultura; especialmente para los primeros contactos: si se saben de antemano estas manifestaciones culturales, se pueden evitar malentendidos y facilitar la relación intercultural desde el primer momento. Lado, al identificar la forma, significado y distribución de las unidades de comportamiento estructurado nos ayuda a puntualizar en dónde se encuentran las diferencias culturales. Pensamos que, a veces, los comportamientos y actividades de otra cultura son los más difíciles de aceptar por un

¹⁰ En chino: 鑊.

¹¹ A nuestro modo de ver, quizás demasiado minucioso, con excesivas clasificaciones, que a veces dificultan la visión general de lo que se está estudiando.

visitante¹²; es quizás más fácil aceptar diferencias en los valores o ideas cuando no afectan a nuestras actividades diarias, que estas manifestaciones con las cuales nos enfrentamos todos los días¹³.

3.2. Creencias, valores y patrones de pensamiento

Además de estos componentes culturales y patrones de comportamiento, para comparar dos culturas, —como ya hemos dicho— tenemos que tener un conocimiento profundo de ellas. La Teoría del iceberg de Weaver (2000: 72-73), (Hall, 1977) muestra cómo, debajo de los comportamientos, están las creencias, los valores y los patrones de pensamiento. Las creencias están entre la cultura interna y la externa (es decir lo que se ve y lo que no se ve), pero los dos últimos pertenecen a la cultura interna, que se aprende de modo implícito e inconsciente y, por ello mismo, no es fácil de cambiar. El comportamiento, en cambio, pertenece a la cultura externa, se aprende explícitamente, es objetivo y se puede cambiar. Sin embargo, —como hemos mencionado anteriormente— en encuentros interculturales, para algunas personas el comportamiento diferente es lo más difícil de aceptar: asuntos como la puntualidad, la cortesía, la intimidad, son de suma importancia (Morgan, 2001: 238-239). Esto es lo que se ve, pero —de hecho— lo que produce los choques son los valores que los sostienen. En palabras de Weaver (2000: 73): “Podemos agregar capas a los témpanos de cultura y considerar lo que sucede cuando gente de diferentes culturas se reúne.

¹² Nótese que hemos dicho «un visitante», pues si el contacto es a largo plazo, o en relaciones muy próximas, las diferencias en los valores e ideas puede volverse un punto de continuos roces, si no está bien asimilado.

¹³ En este aspecto es interesante ver la experiencia de Morgan en un encuentro intercultural de alumnos de la escuela secundaria de Inglaterra y Francia. Cuestiones como la puntualidad, la intimidad, la cortesía, etc. son de suma importancia, “Quizás haya una identificación más personal con el comportamiento y el idioma de una persona que con sus ideas”; sus alumnos solo debatieron las diferencias de comportamiento y de idioma cuando había incrementado la confianza mutua (Morgan, 2001: 238-239).

Cuando los témpanos flotan juntos en el océano, primero vemos las puntas, pero en realidad, chocan bajo el agua”¹⁴.

Para alcanzar ese conocimiento profundo de las culturas que decimos, hay que ir a las raíces del pensamiento. Especialmente cuando se trata de estudiar dos culturas tan diferentes como son la hispánica y la china de Taiwán. El ir a los fundamentos del pensamiento nos mostrará la lógica y la razón de muchos modos de conducta. Aclaramos que al comparar, no lo hacemos con la intención de juzgar (si una es mejor o peor), sino con el ánimo de identificar las similitudes o diferencias, para mejorar o facilitar la comunicación intercultural.

Además, coincidimos con Geertz (2006: 21-29 y 118) en que, al analizar la cultura, lo importante es interpretar, no describir; por lo demás, si solo se describe, se corre el peligro de generalizar hechos particulares de un grupo de gente pero no del total de esa comunidad. El mismo autor (2006: 24) describe la tarea del etnógrafo como frente a “una multiplicidad de estructuras conceptuales complejas, muchas de las cuales están superpuestas o entrelazadas entre sí, estructuras que son al mismo tiempo extrañas, irregulares, no explícitas, y a las cuales el etnógrafo debe ingeniarse de alguna manera, para captarlas primero y para explicarlas después” y las compara con la interpretación de un texto extranjero, borroso, lleno de incoherencias, etc. No se trata de convertirse en un nativo, sino de conversar con ellos. Hernández Sacristán (1999: 28-29) aclara que esto último, esta proyección sobre lo conversacional enfatiza el fenómeno del contacto cultural asociado al proceso interpretativo, pensado en términos de una actividad conversacional. Es decir, tal como sucede en una conversación en la que el modelo o código interactivo no es algo ya dado y compartido, sino que debe negociarse y constituirse entre los interlocutores; lo mismo

¹⁴ La traducción es nuestra. “We can add layers to the iceberg of culture and consider what happens when people from different cultures come together. When icebergs float together in the ocean, we first notice the tips, whereas they actually collide underwater”.

ha de hacerse para interpretar la cultura. Es un diálogo entre el código cultural del investigador y aquel del investigado, de la cultura meta.

“Comprender la cultura de un pueblo supone captar su carácter normal sin reducir su particularidad” (Geertz, 2006: 27), pero esta comprensión debe orientarse en función del actor, es decir desde su punto de vista, desde sus valores o a partir de las fórmulas que ellos usan para definir esos sucesos (al menos lo que pensamos que son esos valores, etc.). Los aspectos morales de una cultura, sus elementos de evaluación son el *ethos*, y los aspectos cognitivos y existenciales, la “cosmovisión”. El primero lo forman el tono, el carácter y la calidad de vida, el estilo moral y estético, su disposición de ánimo. La cosmovisión es su concepción de la naturaleza, de la persona y de la sociedad (Geertz 2006: 118). La cosmovisión sería un modelo representacional específico de una determinada cultura, hábitos experienciales asociados a una cierta praxis cultural; de la cosmovisión derivan esquemas de acción, actitudes y normas generales sobre esa praxis cultural que es el *ethos* cultural (Hernández Sacristán, 1999: 36). En cuanto a la influencia del *ethos* cultural en el lenguaje, podemos dar muchos ejemplos. Uno concreto son los esquemas conversacionales (solapamientos, apoyos, el tiempo en la alternancia de turnos, etc.), pues dependiendo de las culturas, el interrumpir puede demostrar interés, o la actitud contraria en otra cultura puede mostrar respeto.

Hofstede (1999) también analiza las diferencias culturales; pero queremos destacar que, mientras el método de Geertz es dialógico —conversa con la otra cultura—, el de Hofstede es un estudio transcultural: no compara dos culturas, sino muchas. Aunque claro está, en ese proceso, se puede aislar o individualizar la comparación entre dos culturas específicas. Para Hofstede (1999), las diferencias culturales se manifiestan en distintas formas. Él propone cuatro aspectos que, en su

modo de ver, cubren satisfactoriamente el concepto total y que son los símbolos, los héroes, los rituales y los valores.

Anteriormente hemos hablado de la teoría de los témpanos de Hall (1977) y Weaver (2000). La cosmovisión y el ethos cultural de Geertz (2006) no están distantes de esa teoría. De hecho, la cosmovisión es subyacente al ethos cultural y, en consecuencia, se ubicaría en la parte más profunda del témpano. Las praxis culturales, consecuencia de la influencia del ethos cultural, estarían en la parte superior. Los cuatro aspectos que manifiestan las diferencias culturales —según Hofstede (1999)— también pueden situarse en las distintas capas del témpano.

Los símbolos son palabras, gestos, objetos, que tienen un significado especial y concreto para aquellos que comparten esa cultura; pueden ser palabras de una jerga, un estilo de vestir, etc. Son fácilmente cambiantes y son los más superficiales. Un ejemplo de esto podría ser el modo de vestir de las mujeres españolas y el cuidado de los accesorios. Muchas de mis alumnas taiwanesas, después de vivir un año en España en régimen de intercambio estudiantil, ponen más detalle al volver en la forma de vestir y de maquillarse, cosa que —dicen— han aprendido allí. Los héroes son personas reales o imaginarias, que viven actualmente o ya han muerto y que tienen unas características apreciadas en esa cultura y son modelos de conducta. Pueden muy bien ser un comic, como Mafalda, en la Argentina. Los rituales son socialmente necesarios, aunque superficiales. Por ejemplo, la forma de saludar; aquí también podemos incluir el quasi ritual que existe en España para echar un piropo y la manera de recibirlo¹⁵. Los símbolos, los héroes y los rituales, en la teoría del témpano, serían parte del comportamiento (Hofstede habla de prácticas, 1999: 40). Incluimos los

¹⁵ Miquel y Sans (1992: en formato htm) hacen una descripción del ritual del elogio, como habitualmente se hace en España, que consta de las siguientes partes: A. Elogia, B. Quita importancia al elogio, C. Insiste en la veracidad del enunciado y D. Agradece y haz algún comentario o cambia de tema.

héroes, pues sirven como modelos para el comportamiento de ciertas características valoradas en la cultura. Pero estas tres manifestaciones “son visibles para un observador externo; su significado cultural, no obstante, es invisible y reside precisa y únicamente en la manera en que las prácticas son interpretadas por los miembros del grupo” (Hofstede, 1999: 39). Por eso, en cuanto al significado cultural, en la teoría del ténpano, formarían parte de la cultura interna, la que está sumergida, ciertas creencias; no aquellas profundas, sino opiniones que pueden cambiar, gustos y cosas que deseamos, etc. Pero lo más importante son los valores, que son bivalentes, por un lado está lo bueno, lo bello y por el otro lo malo, lo feo, etc. Estos se aprenden de manera implícita en la infancia; “solo pueden inferirse a partir de la forma en que actúan las personas en diferentes circunstancias” (Hofstede, 1999: 39). Pensamos que estos valores están a la altura de los patrones de pensamiento, y debajo de ellos está la cosmovisión.

Hasta aquí podemos encontrar puntos en común en estas teorías, un eje vertical que nos ayuda a graduar los diferentes fenómenos. Hofstede (1999), sin embargo, señala que, a la vez, las culturas nacionales (que no siempre son identificables con la sociedad ¹⁶) tienen diferentes dimensiones; una especie de temas que pueden considerarse problemas básicos en todo el mundo y que son aspectos en los cuales se pueden medir las diferencias culturales: la distancia jerárquica, el colectivismo o individualismo, la feminidad o masculinidad y el control de la incertidumbre. Tomados individualmente, estos valores pueden ubicarse en el ténpano, pero al hacer un estudio transcultural, la coordenada de las dimensiones de Hofstede es horizontal. Los valores mencionados por este autor habrían sido obtenidos a partir de un

¹⁶ El concepto de cultura se aplica más a la sociedad que a las naciones, pues las primeras son formas de organización social orgánica, con una misma lengua y costumbres comunes. Pero también muchas naciones, aunque formadas por diferentes grupos, tienen fuertes razones de integración (Hofstede, 1999: 44-45).

cuestionario redactado por occidentales. Más tarde se identificó una quinta dimensión: la oposición orientación a largo plazo o a corto plazo —llamada también— del dinamismo confuciano, cuando Harris Bond estudió los valores resultantes de un cuestionario redactado por orientales, en concreto, chinos; esta dimensión expresa los valores de Oriente¹⁷. Aunque, en términos generales estamos de acuerdo con las dimensiones que señala Hofstede para determinar diferencias culturales, a la hora de ver las culturas en específico, nos encontramos que esos valores necesitan mayor especificación (Hernández Flores, 2002: 78-79); por ejemplo, las manifestaciones de colectivismo son muy diferentes entre España y Taiwán, también la distancia jerárquica, etc. De todas maneras, a través de ellas obtenemos una valiosa información para nuestro estudio.

Siguiendo esta clasificación de Hofstede (1999), pensamos que Taiwán es una sociedad con distancia jerárquica: los padres a menudo toman decisiones por sus hijos y los profesores son muy respetados. Además, no es muy habitual interrumpir con preguntas en las clases (aunque esto va cambiando poco a poco), al contrario de lo que sucede en España donde a los alumnos les gusta hacer preguntas y expresar sus opiniones abiertamente. Si bien España no tiene estas mismas manifestaciones culturales, manifiesta la distancia jerárquica en otros aspectos, concretamente, en la familia; el estudio de Hofstede, en razón de los resultados de su encuesta, la ubica justo debajo de Taiwán en la escala de distancia jerárquica (Hofstede, 1999: 64).

En cuanto al individualismo y el colectivismo¹⁸ del que habla Hofstede (1999), pensamos que ninguno de los dos países puede caracterizarse como individualista —con lazos interpersonales laxos, en donde cada uno se ocupa de sí mismo y de su familia próxima—, aunque España tiene más rasgos de esta dimensión. Y aunque en

¹⁷ Para quienes estén más interesados en las dimensiones que marcan las diferencias culturales, los remitimos al libro de Hofstede (1999).

¹⁸ No considerado aquí en términos políticos.

esta última los hijos se independizan tarde de sus padres, no está bien visto por la sociedad y se habla del fenómeno *Peter Pan*. En el pensamiento tradicional chino, una persona que se queda a vivir con sus padres se considera que posee piedad filial (Chuang, 2004: 54); en Taiwán, las personas integran grupos de lazos fuertes y leales que las protegen de por vida (Hofstede, 1999: 102). Bond y Hwang (1987: 215-216) agregan en la misma línea que en la filosofía de Confucio no existe el individuo anónimo, sino el hombre como un ser en relación, situado y definido socialmente en un contexto interactivo. Las relaciones interpersonales lo definen y estructuran jerárquicamente (relaciones para con el estado, relaciones familiares y de amistad; por ejemplo, es el hijo de tal, o el amigo de fulano, etc.). Si cada uno cumple con su rol, el orden social está asegurado. Nos ha llamado siempre la atención las invitaciones para ir a las casas de los taiwaneses en sus lugares de origen (la ciudad natal, donde vive su familia, etc.). Al principio pensábamos que era solo una muestra de cortesía, hasta que entendimos que era verdad, y que —recíprocamente— ellos esperaban lo mismo. A primera vista, esto parece normal para un occidental, pero —para acomodar a los huéspedes ya sea un pariente o un amigo que viene de lejos— llegan a extremos de dormir en el suelo y amontonarse por varios días, sin importarles las incomodidades. Cuando en los países hispanos no son tratados del mismo modo, se producen malentendidos, pues allí nadie dormiría en el suelo para dar su lugar a otro, excepto los niños. Santacana (2003: 9) atribuye a este valor —la preeminencia de la colectividad sobre el individuo— el hecho de que en chino, el apellido va primero y después el nombre, contra la costumbre occidental que resulta al revés. Esto no solo sucede en los documentos, sino que, cuando se presenta a una persona, también se dice su nombre en ese orden.

La masculinidad o feminidad, en la clasificación del autor comentado, se relaciona con el comportamiento de afirmación o comportamiento modesto, más

fuerte o más suave, etc., más identificado —en términos relativos— con los papeles sociales del hombre o de la mujer; sin perjuicio de que un hombre pueda tener en algunas ocasiones un modo de actuar femenino o una mujer un modo masculino (sin connotaciones ulteriores). En este aspecto, según las encuestas de Hofstede, Taiwán y España tienen una puntuación en masculinidad de 45 y 42 respectivamente (cfr. Hofstede, 1999: 151, v. Tabla). Creemos que en las dos sociedades se dan los dos tipos de conducta; por ejemplo, en Taiwán la competencia entre los estudiantes es dura, el porcentaje de suicidios por fracasos en los estudios es alto y hay algunos trabajos que se consideran más propios de los hombres (como la política o ciertas posiciones estratégicas en las empresas), a los que solo recientemente han accedido las mujeres. Pero a la vez, —al menos externamente— hay que ser modestos. Se vive para trabajar; esto es una gran diferencia con España en la que mucha gente trabaja para vivir.

El sentimiento de incertidumbre relacionado con situaciones desconocidas e inciertas (que puede manifestarse en el estrés en el trabajo, el deseo de que se respeten las normas de la empresa y la intención de hacer una carrera larga en la misma) y los modos de afrontarlo y controlarlo son parte de la herencia cultural de una sociedad, porque reflejan los valores de una sociedad determinada, en este caso, más propia de occidente (Hofstede, 1999: 190-193). España tiene un bajo control de la incertidumbre; en países de este tipo, el tiempo es un marco de orientación, se puede trabajar mucho —si hace falta—, pero también hay que relajarse. Este es el modo que, en general, los estudiantes taiwaneses de español ven a los españoles: piensan que es gente que sabe disfrutar de la vida, pues les gusta relajarse, tomar un café o una copa por la tarde, etc. Algunos hasta sienten cierta añoranza por un tipo de vida así, mientras que otros lo consideran una vida más holgazana.

Como ya hemos mencionado, un conjunto de estudiosos hicieron una encuesta

que reflejara mejor los valores asiáticos; y surgió así el dinamismo confuciano —como le han llamado—, que puede interpretarse como la búsqueda de la virtud. Confucio se ocupaba de la virtud, sin abordar el tema de la Verdad. La filosofía oriental ofrece al hombre medios para perfeccionarse como son los rituales, la meditación, modos de vivir, pero no trata de la Verdad. La filosofía oriental habla del *yin* y del *yang*¹⁹, que expresan los elementos femenino y masculino, que se presentan en todas las cosas y que son complementarios: mirando la realidad a través de estos elementos no hay verdades absolutas, sino solo parciales. El pensamiento occidental es analítico y el oriental sintético (Hofstede, 1999) y —concretamente el chino—, pragmático (Álvarez, 2007: 6). La piedad filial, que consiste en “honrar a los antepasados y obedecer, respetar y sostener económicamente a los padres” (Hofstede, 1999: 267), es una dimensión de gran importancia en la escala de valores oriental, pero de difícil comprensión en occidente. El respeto que se tiene a los profesores en Taiwán es, en cierto modo, extensión de este valor.

En occidente la filosofía cristiana ha tenido una profunda influencia en el pensamiento, del mismo modo que el confucionismo y el budismo han dejado su huella en el pensamiento oriental. Esto es independiente de que en la actualidad haya gente que ni se lo plantee o que se considere lejos de esos pensamientos (Hofstede, 1999; Álvarez, 2007). El filósofo alemán Habermas también considera que la cultura europea está profundamente enraizada en el cristianismo²⁰.

De modo similar, el legado de Confucio aún está presente en la gente de Taiwán. Las instituciones educacionales quizás no mencionen directamente esta influencia, pero se puede decir que —a través de sus enseñanzas morales y éticas— la sociedad está moldeada por las enseñanzas de este Sabio (Smith, 1983: 32 y Ko, 2004).

En chino: 陰陽.

²⁰ Véase la entrevista de Adam Krzeminski a Habermas en ABC del 18-VI-2005.

Además del confucionismo, que es una filosofía o forma de vida, el budismo y el taoísmo han dejado sus huellas también en muchas concepciones en el pensamiento de la gente; por ejemplo, en la consideración de la recompensa o el castigo por nuestra conducta, la importancia de la quietud, el silencio, en lugar de la ávida búsqueda de la verdad. “El valor de la palabra es muy relativo, y en el fondo, según la mentalidad taoísta y budista, la palabra es sólo un engaño que hace acallar la mente que siempre busca explicaciones a todo” (Álvarez, 2007: 9). En la misma línea, el famoso escritor Lin Yu tang (1957: 4) también dijo que “el taoísmo no es solo una escuela en China sino un rasgo profundo del pensamiento chino y de la actitud china con respecto a la vida y a la sociedad”²¹. Últimamente el pensamiento occidental también ha influido en Oriente y —concretamente— en Taiwán, lo que ha producido y sigue produciendo grandes cambios. En cuanto a los símbolos y héroes ya mencionados como aspectos de la cultura que propone Hofstede, las nuevas generaciones taiwanesas también siguen muy de cerca los movimientos de Corea y de Japón, adoptan sus estrellas, siguen a rajatabla sus telenovelas, están pendientes de su moda, etc. Pero, aunque la generación actual quizás niegue la influencia directa de Confucio, o del budismo, del taoísmo u otras creencias, muchos de esos valores están enraizados en la cultura y —quizás de un modo más híbrido— siguen manifestándose (Álvarez, 2007).

Es cierto que la cultura hispana y la cultura de Taiwán son muy diferentes, y que la “mentalidad y valores occidentales, en la mayoría de los casos, no existen en la mentalidad china, y que el choque cultural de Oriente y Occidente, es real y profundo” (Álvarez, 2007, 2-3). Unas culturas intelectualmente tan diferentes, no pueden coincidir —y de hecho, no coinciden— en muchos puntos. Pero el ir a las raíces y conocer los fundamentos de sus actuaciones, en actitud de respeto y apertura,

²¹ “Taoism is not a school of thought in China, it is a deep, fundamental trait of Chinese thinking, and of the Chinese attitude toward life and toward society”, traducción en Álvarez, 1992.

produce el entendimiento mutuo, el encuentro de culturas propio de una comunicación intercultural.

Hemos mencionado ya variadas manifestaciones culturales de los países que tratamos (v. apartado 2.3. y 3.1.). Pensamos que no es cuestión de crear una lista de diferencias o cosas curiosas que fomentan los estereotipos, sino de explicar algunos puntos que pueden ser más difíciles de comprender por parte de personas de otra cultura, especialmente en lo que hace a los valores y costumbres. En el apartado siguiente trataremos algunos otros aspectos que son base para un mejor entendimiento mutuo.

3.3. Algunas bases para el entendimiento mutuo

En una relación intercultural, el entender el porqué de ciertos comportamientos nos ayuda a comprender a nuestro oyente. De acuerdo a nuestra cultura de origen, tenemos determinadas expectativas ante ciertos actos o situaciones, y si esas expectativas no se cumplen, podemos caer en juicios intentando adivinar la intención de nuestros interlocutores (Miquel, 1997). Sin voluntad de ser exhaustivos, hablaremos de ciertas diferencias o de algunos aspectos especiales de las dos culturas que tratamos, buscando su razón de ser: no todos los fenómenos que mencionamos tienen una manifestación lingüística. En el apartado 4.3. hablaremos de la noción de imagen y de la cortesía, que muestran claras diferencias culturales, lo estudiaremos más tarde para favorecer una presentación más completa de esos fenómenos.

3.3.1. Pragmatismo

Ya hemos dicho anteriormente que los chinos —y también los taiwaneses— son pragmáticos y, los occidentales, más analíticos. Los hispanohablantes, cuando formamos una opinión y la manifestamos a otros, en el caso de cambiarla, nos vemos casi en la obligación de comunicarlo a aquellos a quienes habíamos expresado esa diferente postura. Nos parece una cuestión de cierta honestidad intelectual. No ocurre así entre los de habla china. Por el contrario, les parece laudable cambiar de opinión y consecuentemente de curso de acción cuando se ha descubierto un error o se ha llegado a un modo mejor de hacer una determinada cosa, etc.

“El occidental mira al futuro y una vez que decide y planea no cambia, no cede. El chino, hace lo que tiene que hacer en cada momento y cambia continuamente según las circunstancias. Para el occidental el chino es inmoral cuando no cumple sus compromisos y cambia según las circunstancias, mientras que para el chino el occidental es inmoral cuando viendo que las circunstancias son diferentes no quiere cambiar lo ya convenido”.

Álvarez (2007: 6)

Ambas posturas tienen su parte positiva, el entendimiento del modo de reaccionar de cada uno —y su correspondiente fundamento— son de gran ayuda para la mutua comprensión.

3.3.2. El silencio

3.3.2.1. El silencio y la comunicación oral

La comunicación oral es uno de los pilares de la cultura occidental; desde la época de los griegos, la discusión y el debate han sido la materia prima para el buen

funcionamiento de la sociedad, y el fundamento de los sistemas democráticos; en la cultura española, la palabra tiene un lugar central dentro de cualquier tipo de relación social y el silencio normalmente se tiende a considerar algo negativo, algo que hay que evitar²². Oliveras (2000) dice que, en general, a los españoles se los considera desde el exterior abiertos, habladores y gritones. Rodrigo Alsina (1999: 112-113) explica que en Oriente, por el contrario, los jóvenes deben estar en silencio ante sus mayores. Pensamos que, en Taiwán, estas cosas están cambiando, aunque es cierto que hay que mostrar deferencia ante los mayores y que, en algunos casos —por ejemplo, en una reunión social— si el marido está delante, las mujeres hablan poco, y será él quien lleve adelante la conversación. Nos han dicho que algunos jóvenes —más tradicionales— también esperan un comportamiento similar en público; es decir, el hombre aparece socialmente como el que lleva la voz cantante aunque en privado no sea así. En España o en Sudamérica es inconcebible pensar que haya un grupo de gente, —una reunión, una comida— y que estén en silencio. Si acaso se da, decimos en broma “ha pasado un ángel” y enseguida tratamos de encontrar un tema en común para hablar. Álvarez (2007) menciona que el taoísmo y el budismo Zen crean el respeto por el silencio. “Los orientales son reactivos: están en silencio, no discuten, no definen, estudian al interlocutor antes de hablar, y dan más importancia a cómo se dice que a qué se dice” (Álvarez, 2007: 10). No es que sea siempre así, pero —de hecho— el silencio no pone en apuros a la gente de Taiwán. Veremos este punto con mayor profundidad al hablar de la conversación (v. apartado 3.3.8.).

3.3.2.2. El silencio en la clase de ELE

²² En la década del 90, junto al interés en la pragmática, se comenzó a hacer estudios sobre el sentido del silencio, el silencio elocuente o como un componente de la interacción, etc. (Ephratt, 2008).

Como parte del enfoque de nuestro trabajo se dirige a la enseñanza de lengua, nos parece oportuno considerar este aspecto cultural en la clase de ELE. Mucho se ha hablado sobre el comportamiento de los alumnos orientales en clase, su aparente pasividad, falta de participación; en cierto sentido, el “silencio” en el aula de idiomas. Si bien, esto era cierto y quizás lo siga siendo en ambientes en los que aún se sigue el método de enseñanza de lenguas tradicional; en Taiwán estamos ante un continuo cambio, que —año tras año— se hace presente en las clases. Desde finales de los 80, se han utilizado en Taiwán manuales de corte comunicativo; lógicamente, esto no implica que se usara ese método siempre en las clases, pero poco a poco este enfoque se ha ido imponiendo. El resultado es que los alumnos reaccionan bien ante estos cambios y van gradualmente cambiando sus actitudes en clase: les gusta representar diálogos en frente de sus compañeros, son imaginativos, etc. Hay, sin embargo, algunos puntos que no han cambiado al mismo ritmo: en los debates, al final de una explicación, cuando el profesor pregunta si el tema ha quedado claro, nadie dice nada.

En los debates no es fácil que haya opiniones encontradas, pues, en general, los estudiantes se preocupan de cuidar la *cara* de sus compañeros, de no dejarlos mal ante los demás diciendo que su posición es errada y de evitar conflictos; la conformidad con la opinión de los otros no es falta de afirmación personal, sino muchas veces un modo prudente de evitar enfrentamientos, de acuerdo con la mentalidad oriental (Wong, 1982: 11, *apud* Bond y Kwang, 1987: 218). En cuanto a las preguntas, después de explicar un tema, aunque a veces las hay, no son lo habitual. De hecho, es muy posible que el profesor anime a hacer preguntas, pero se encuentre con un gran silencio. Sin embargo, a veces, en la pausa o recreo, o después de clase, formulan las preguntas que no se animaron a hacer anteriormente en frente de los otros estudiantes. Esto tiene su raíz en el miedo de cometer errores, de perder prestigio o al ridículo, el

temor de no ser entendido adecuadamente, etc., en suma, a perder imagen²³. Es interesante ver también las explicaciones de Jin y Cortazzi (2001: 112-113) en relación a estos dos fenómenos. Aunque ellos hablan de la situación en China Continental, creemos que la situación es similar. Explican que los estudiantes no hacen preguntas durante las clases porque esto supondría una carga u obligación para los otros; por otro lado, esperan que el profesor o los compañeros detecten la necesidad de ayuda cuando sea necesaria (aunque no la pidan explícitamente), virtud (o actitud) que forma parte de la tradición cultural china. En cuanto a las preguntas después de la clase, además de razones similares a las que hemos mencionado, como “un buen profesor es aquel que puede predecir las preguntas y que las contesta antes de que se las formulen, los alumnos tienden a esperar hasta el final de la clase antes de preguntar” (Jin y Cortazzi, 2001: 113).

Cuando un profesor hace una pregunta repentinamente y un estudiante concreto ha de responder, generalmente, le cuesta contestar inmediatamente debido a un cierto aturdimiento o estupor. El alumno necesita tiempo —quizás un tiempo mayor que el necesario en otras culturas— pero podrá responder al fin. Si ante una pausa del alumno para reflexionar y preparar una respuesta —que es más larga que la que normalmente haría una persona de su cultura (Robert, 2002: 137-138)— el profesor piensa que el estudiante no sabe la respuesta y pregunta a otro compañero, seguramente provocará la frustración y ansiedad del alumno (De la Torre, 2002). En relación al tema que estamos tratando, es importante que los profesores no juzguen a los estudiantes desde su cultura y que les den tiempo para demostrar su interés, su creatividad así como su conocimiento de temas tratados.

²³ El aspecto de la imagen o “cara”, tiene gran importancia entre los taiwaneses. Lo veremos con más detenimiento al estudiar la cortesía (v. apartado 6.2.).

3.3.3. Costumbres en torno a los regalos

Existen diferencias entre la cultura española y la de Taiwán al abrir los regalos. En España hay incluso un cuasi-ritual para hacerlo: al recibirlo se preguntará, tratando de adivinar lo que hay dentro, pero es una pregunta que no espera respuesta. A veces se contesta con una broma, ayudando a adivinar con soluciones disparatadas, o animando a seguir con el proceso. Cuando finalmente se abre el regalo, lógicamente se lo elogia y algunas veces se agrega que ese objeto era justo lo que uno necesitaba o lo que estaba buscando. En general, el que ha hecho el regalo quita importancia a la acción (Miquel, 1997: 7). Por esta razón, el no abrir el regalo, implicaría el omitir este ritual social, una cierta falta de solidaridad con las costumbres del grupo; al contrario, entre los orientales el hacerlo —como hemos dicho en el apartado 2.3.1.— puede resultar en una amenaza a la imagen del que ha hecho el regalo.

También hemos visto en este mismo capítulo algunos objetos que no pueden regalarsé porque transmiten un mensaje negativo (v. apartado 3.1.). Allí mencionamos al reloj de pared, el paraguas, el abanico y los zapatos. Tampoco puede darse dinero en cifras que contenga el número 4 (400, 4000, etc.), pues ese número en chino se pronuncia *si*²⁴, pero su fonética está muy próxima —solo un cambio de tono— a la palabra “muerte”²⁵. Hay cosas que no pueden regalarsé porque las palabras nos recuerdan otras de semejante o igual pronunciación que no traen buenos augurios; hay otras que no pueden regalarsé porque su uso puede tener un sentido indeseado, como los zapatos (ya comentados), las tijeras, los cuchillos (estos últimos dan idea de cortar la relación), un pañuelo (pues sirve para llorar), etc.²⁶. Los taiwaneses son, en general,

²⁴ En chino: 四.

²⁵ En chino: 死.

²⁶ Supe sobre esta distinción entre cosas que no pueden regalarsé porque se asocian con palabras de una pronunciación similar, y aquellas que se asocian con un uso indeseado, por una presentación de mis alumnas Inés, Ester, Pilar y Sara, en clase de conversación (curso académico 07-08).

bastante supersticiosos (lo que es normal, si no se cree en un Dios providente), a esto se le suma el espíritu pragmático, que ya hemos mencionado; es decir, puede ser que algunos no crean realmente en esas cosas, pero —en caso de que haya algo de verdad—, prefieren evitar ese tipo de regalos.

3.3.4. Modos de saludar. Los horarios

El saludo es un acto de habla que aparentemente no debería variar mucho con las diferentes culturas. Un saludo se realiza para reconocer la presencia de otra persona, para entablar un diálogo cuando dos personas se cruzan y también como un acto de apertura conversacional (Barros y Morales, 1997: 382-383). Muchas veces incluye una pregunta por el bienestar de la persona, y es precisamente aquí donde se encuentran algunas de las diferencias, pues ciertas culturas ponen énfasis en un aspecto diferente del bienestar. En Taiwán, como hemos visto en el apartado 2.3.1. hay un saludo que se hace alrededor de la hora de las comidas, interesándose por el bienestar del interlocutor: “¿Has comido ya?”²⁷. Obviamente, el bienestar a esas horas implica el haber comido²⁸. Esto es cierto para cualquier cultura, pero —más si cabe— en la cultura oriental. Tanta importancia tiene que —a la hora de la comida en Taiwán— aquellos que no están en su casa o en algún restaurante, sacan una fiambrera, ya sea traída de la casa o comprada en algún pequeño restaurante, y se disponen a comer en cualquier sitio: en una tienda, al borde de la acera, en la oficina, en una reunión, etc. Y la comida no es un simple bocadillo, sino arroz o fideos con verduras y carne.

²⁷ En chino: 吃飽了沒? (*Chī bǎole méi?*)

²⁸ Celia, una alumna de 4to curso (06-07) me comentó que este tipo de saludo se debe también a la situación de pobreza existente años atrás en la isla, la comida era escasa y a veces no alcanzaba para toda la familia.

En España se saluda habitualmente con un “¡Hola!” u “¡Hola! ¿Qué tal?”, “Buenas” —algunas personas utilizan “¿qué pasa?”— y también con aquellas fórmulas relacionadas con la hora del día, como son: “buenos días”, “buenas tardes” y “buenas noches”. Estas últimas se utilizan en situaciones más formales, o cuando no se conoce a las personas, en oficinas o en relaciones de servicio (con el portero del apartamento, en un restaurante, etc.). Apparently estos saludos varían según las horas del día; pero no es así en España, “el cambio de buenos días a buenas tardes y de buenas tardes a buenas noches se realiza de acuerdo con la proximidad de la hora de la comida y de la cena” (Miquel, 1997), entre las 3 o 4 y las 9 o 10, respectivamente. En Taiwán se come a las 12 o 12.30 y se cena entre las 6 y las 7, por eso, hay que saber la diferencia de horarios, para utilizar bien estos saludos.

En chino mandarín se usan fórmulas similares *ni hao!*²⁹ (“¡qué tal!”), *ni hao ma?*³⁰ (“¿estás bien?”) y las más formales: *zau an*³¹ (se usa como “buenos días”, pero literalmente quiere decir “¡que tenga una mañana pacífica/tranquila!”), *wu an*³² (se usa como “buenas tardes”, pero literalmente quiere decir “¡que tenga una tarde pacífica/tranquila!”) y *wan an*³³ (se usa como “buenas noches”, pero literalmente quiere decir “¡que tenga una noche pacífica/tranquila!”). De modo más informal, también se utiliza *zau*³⁴ (literalmente “mañana”) para saludar por las mañanas. El equivalente a “buenas tardes”, de hecho, se usa bastante poco.

En España es habitual saludar con dos besos —uno en cada mejilla— entre un chico y una chica o entre chicas, cuando acaban de conocerse. También entre grandes y chicos se suelen saludar con dos besos. De hecho, más que un beso es aproximar la

²⁹ En chino: 你好!

³⁰ En chino: 你好嗎?

³¹ En chino: 早安.

³² En chino: 午安.

³³ En chino: 晚安.

³⁴ En chino: 早.

mejilla a la de la otra persona. Los chicos generalmente se dan unas palmadas en la espalda. En situaciones formales y cuando se trata de un hombre y una mujer que no se conocen mucho, se dan la mano (Cortés, 2003: 122-123). En Taiwán, los saludos entre gente joven no implica contacto corporal y, en ocasiones formales, o en presencia de personas mayores, se hace una pequeña inclinación de cabeza, también se puede dar la mano. Estas diferencias ponen en aprietos o en situaciones incómodas a personas de ambas culturas cuando no saben bien qué hacer; también es cierto que muchos taiwaneses al principio se sienten incómodos con la costumbre de los besos, pero luego se acostumbran. Se cumple así lo que hemos mencionado de la necesidad de conocer las razones de las costumbres.

El saludo en Taiwán, cuando se trata de dos personas desconocidas, generalmente implica un intercambio de tarjetas. De esta manera, se sabe perfectamente la profesión del otro y si se encuentra en una posición más alta o por debajo de la propia. Esto tiene suma importancia a la hora de denominar a la otra persona, en caso de que haya que hacerlo con algún título (Profesor, Director, Gerente, etc.); muchas veces —dada la posición del interlocutor— el título de tratamiento se transforma casi en un elogio. “El uso de los nombres refleja un proceso de categorización. Al decir “Maestro”, “Artista”, “Reina de la danza”, la persona que elogia ha puesto al elogiado en una categoría de evaluación” (Ye, 1995: 264)³⁵. Dar la tarjeta con las dos manos demuestra mayor respeto hacia la otra persona.

3.3.5. Despedidas con expresión de buenos deseos y consejos

³⁵ La traducción es nuestra: “The use of nouns reflects a process of categorization. By saying 師傅 shīfu “master”, 畫家 huàjiā, 舞后 wǔhòu “dance queen”, the complimenter has placed the complimentee into an evaluative category”.

Generalmente hay despedidas, expresión de buenos deseos y consejos en todas partes del mundo, pero no siempre se utilizan en las mismas situaciones, ni con el mismo significado. Además de diferente alcance, no en todas las lenguas se dan unidos, por eso, es bastante sorprendente que tanto los hispanoparlantes como los taiwaneses usen estos actos de habla juntos: despedida con buenos deseos o con consejos.

Para las despedidas, en español se usan frases como “Adiós”, “Hasta luego” y sus combinaciones: “hasta la próxima/mañana/el lunes/la semana que viene”, etc. De hecho, solo con algunas variaciones, se ve el mismo fenómeno en chino mandarín *bai bai*³⁶ (siguiendo el sonido en inglés de “bye-bye”), *deng yi huar jian*³⁷ (“te veo en un rato”), *xia yi ci jian*³⁸ (“te veo la próxima vez”), etc. Y se agrega una expresión de buenos deseos —según la circunstancia—, por ejemplo: “que te diviertas” o “que os lo paséis bien”; “que te salga bien”, “que tengáis suerte” o también “¡buena suerte!” (si tienen un examen o algo difícil que hacer), “que te mejores” (en caso de que alguien esté enfermo), “que tengas buen viaje” (naturalmente en caso de partir) o “que te sea leve” (en caso de que la persona tenga que hacer algo que no le apetezca). Expresiones similares se dicen también en mandarín: *wan de hao/yu kuai*³⁹ (literalmente: que “juegues bien/alegremente”, o sea, “que te diviertas”), *zhu ni hao yun*⁴⁰ (“te deseo buena suerte”), *zao ri jian kang*⁴¹ (“que recuperes la salud pronto”), *yi lu shun feng*⁴² (literalmente: “que tengas un viento favorable”, o sea, “que todo vaya bien”). Se usa tanto para los viajes como para algún asunto difícil. En chino

³⁶ En chino: 拜拜.

³⁷ En chino: 等一會兒見.

³⁸ En chino: 下一次見.

³⁹ En chino: 玩得好/愉快.

⁴⁰ En chino: 祝你好運.

⁴¹ En chino: 早日健康.

⁴² En chino: 一路順風.

también se usa *lu tu yu kuai*⁴³ (“feliz viaje”), pero lo hemos visto más como anuncio comercial, que entre amigos. En chino no hay equivalencias para el “que te sea leve”, quizás la razón es la seriedad con que enfrentan los trabajos.

Si se hace una despedida con consejo, se agregan frases como: “cuídate” (se puede decir en muchas ocasiones, pues demuestra preocupación y afecto por la otra persona), “recuerdos a...” (cuando verá a alguien que conocemos), “conduce con cuidado” o “sé prudente” (si la persona va a conducir). Esto se agrega si el conductor es joven, es novato, ha tenido algún accidente o las condiciones meteorológicas sugieren peligro; “Escribe o llámame cuando llegues” (en caso de un viaje), u otros consejos, como “sé bueno” (que se dice a los niños), etc. Los taiwaneses también dicen *bao zhong*⁴⁴ (“cuídate”, aunque se acostumbra más decirlo a los mayores o cuando alguien está enfermo, o cuando no se va a ver a una persona por un tiempo), *wen hou...*⁴⁵ (“recuerdos a...”), *xiao xin*⁴⁶ (“cuidado”), *man zou*⁴⁷ (literalmente: “camina despacio”. O sea, “ten cuidado”). Cuando un visitante se despide formalmente, se dice *zai lai cuo cuo*⁴⁸ (literalmente: “vuelve a sentarte”, o sea, “vuelve otra vez para charlar”) y también *bu song ni le* (“no le acompaño hasta la puerta/ no le despidó”)⁴⁹. Lógicamente se dice cuando no se los acompaña a la puerta de entrada del edificio, en un apartamento; o cuando hay cierta distancia hasta la puerta de entrada. Estos últimos son bastantes formales y de gran cortesía, no se usan entre personas de trato más íntimo y prueban la proverbial cortesía oriental, que —aunque más sencilla ahora— todavía existe.

⁴³ En chino: 旅途愉快.

⁴⁴ En chino: 保重.

⁴⁵ En chino: 問候.

⁴⁶ En chino: 小心.

⁴⁷ En chino: 慢走.

⁴⁸ En chino: 再來坐坐.

⁴⁹ En chino: 不送你了.

Las diferencias entre ambas lenguas en las despedidas con consejos o deseos de bienestar son pocas. En muchas ocasiones, el uso del imperativo en España se atenúa con una explicación “Abrígate, *que hace frío*”, “Corre, *que no llegas*”, etc.; o usando el infinitivo: “abrigaros” (Miquel, 1997: 8)⁵⁰. Estos actos de habla existen en las dos lenguas y se utilizan en contextos muy similares (Miquel, 1997: 8). En los deseos que expresan los taiwaneses se ve un ligero acento por todo lo que sea la seguridad y salud personal⁵¹. Por supuesto, en las despedidas los hispanohablantes también lo hacen con un beso (como hemos descrito en el apartado 3.3.4. al hablar de los saludos), los taiwaneses suelen hacer un gesto de adiós moviendo la mano de derecha a izquierda a la altura de los hombros. Los tres actos, en las circunstancias descritas son actos de cortesía, y concretamente las expresiones de buenos deseos y los consejos con las despedidas, son marcadores de solidaridad entre los miembros de la comunidad, por ejemplo, en España, el dar un consejo, se asemeja a ofrecer ayuda a alguien (Hernández-Flores, 2002: 94). Son en cierto sentido intercambios rituales obligatorios (Dumitrescu, 2004: 265), en el sentido de que, hay que tener en cuenta que estas reacciones “están fuera de la reflexión y que dependen de lo que cada lengua y cultura decidan lo que hay que hacer y cómo en una situación determinada” (Fernández, 2002: 7). Es decir, no lo pensamos, actuamos de esa manera porque es una conducta asociada a una determinada situación que hemos interiorizado por años y, por tanto, nos facilita unos esquemas de referencia para esa interacción que está asentada en los valores de esa cultura (Escandell, 2008).

3.3.6. La comida

⁵⁰ Los ejemplos de estos actos de habla en español, los he sacado de Martínez, Laura; Llorente, Pilar y Padilla, Mercedes (2003). “Trabajo de Pragmática sobre la despedida”, del Master en español como lengua extranjera de la Universidad Nebrija.

⁵¹ Esta idea me la hicieron notar unas alumnas de 4to curso (Victoria, Nieves, Margarita y Marcela) en un trabajo sobre las despedidas.

Las prácticas alimentarias son muy importantes en el establecimiento y mantenimiento de la sociabilidad y de las relaciones interpersonales (Contreras y Gracia, 2005: 215). Esto se ve muy claramente en la cultura española y sudamericana: la gente se reúne diariamente alrededor de la mesa del comedor, las sobremesas los fines de semana son largas y proverbiales. En cambio, en las comidas diarias, no es así ordinariamente en Taiwán; muchos taiwaneses cenan antes de volver a sus casas y, por ende, no comparten a diario la mesa con su familia. En algunas familias en estas comidas ordinarias, casi no se habla, pues los padres les inculcan que hacerlo es mala educación⁵². Lógicamente no ocurre lo mismo en comidas con amigos o con ocasión de algún evento social. Cuando se reciben clientes, socios comerciales o visitantes, siempre se prepara un gran banquete que dejará admirado al convidado por las exquisiteces de la comida china, y la cantidad de platos muestra la bienvenida que se da al invitado.

Cada cocina tiene sus peculiaridades, además del alimento en sí, varía también el modo de presentarlo en la mesa. Dice López García que a los españoles, les gusta comer pulpo y calamares y presentar a veces los pescados preparados y servidos con la cabeza y la cola, lo que puede ser una experiencia traumática para gente de otras culturas (2002: 15), pero lo mismo sucede en Taiwán. Es más, durante el Año Nuevo Chino, hay que presentar el pescado entero, pues eso significa “comienzo y final”, y así se espera que el año entrante sea próspero los 365 días. Se ha dicho que las cocinas reflejan las sociedades: la elección de los alimentos, los condimentos y modos de preparación (Contreras y Gracia, 2005: 216-217) y sobre todo las creencias alrededor

⁵² De hecho esta costumbre que algunas familias tradicionales aún mantienen (cfr. Liu y Chen, 2004: 804) viene de un dicho de Confucio 「食不言」 「寢不語 (*shi bu yan, qin bu yu*), que significa que no se habla cuando se come ni cuando se duerme.

de ello. En esto, ambas cocinas difieren bastante. Ya hemos hablado del *huo qi*⁵³, “ascenso de fuego” que producen algunos alimentos en el cuerpo al ingerirlos (v. apartado 2.3.), es una de esas creencias que tiene mucha sabiduría detrás⁵⁴; la complejidad de la cocina china está también relacionada con la salud y el deseo de longevidad (Santacana, 2003: 12).

Los taiwaneses son muy hospitalarios y una de las formas de demostrarlo es con una buena comida, con muchos y variados platos. En estas ocasiones, es común que el anfitrión diga antes de comer la tradicional frase de cortesía *mei shema cai*⁵⁵ (literalmente: “hay unos pocos platos”), que significa que no se ha preparado suficientemente para el agasajado. Aunque esta costumbre se está perdiendo —aún se escucha, especialmente cuando se invita en las casas a una comida un poco más formal— tiene sus raíces en el respeto hacia los demás, que también implica cuidar la propia cara (Hofstede, 1999: 273), y la necesidad de evitar la jactancia (Jin y Cortazzi, 2001, 119); pero ahora es prácticamente un modo de expresar la atención, cordialidad y los buenos modales hacia el convidado. También es costumbre decir *man chi*⁵⁶ (coma lentamente) como detalle de cortesía y para que se pueda saborear y gozar de la comida.

El compartir una mesa y compartir el gusto y la ilusión por unas comidas determinadas, produce lazos profundos entre las personas. Por eso, creemos que un buen modo de adaptarse a una nueva cultura es esforzarse en adaptarse a su comida. “Compartir unos hábitos alimentarios, unos modos de comportarse en la mesa, unas preferencias y unas aversiones alimentarias, proporcionan el mismo sentido de pertenencia y de identidad” (Contreras y Gracia, 2005: 205). En Oriente, se da mucha

⁵³ En chino: 火氣.

⁵⁴ Este es un tema muy interesante y amplio, pero está fuera del ámbito de nuestro estudio y por eso no lo trataremos en mayor profundidad.

⁵⁵ En chino: 沒甚麼菜.

⁵⁶ En chino: 慢吃.

importancia a la comida, y el aprecio hacia ella por parte de un extranjero, es fundamental. En España o Sudamérica, en cambio, si al extranjero no le gusta algo que es muy apreciado por los nativos, no sienten que es un desprecio; a lo sumo pensarán que es una pena, pues se pierde algo muy bueno. A través de estos detalles, entrevemos la importancia que se da en Taiwán a la comida, no ya como un evento social, sino en sí misma.

3.3.6.1. El café y el té

Para los españoles e hispanoamericanos, el café no es una simple bebida con cierto estimulante. Alrededor de una taza de café, surge la charla sincera, amistosa, amena; por eso, cuando invitamos a alguien a tomar un café, es posible que tomemos otra bebida, pero “el café” —en la mayoría de los casos solo acompañado de leche y azúcar— es el símbolo de esa charla amistosa, de un tiempo que queremos compartir juntos: tiene un valor social. Aunque en Taiwán recientemente se han puesto de moda los cafés, el menú ofrece variedades de esta bebida combinada con almendras, con chocolate y ¡hasta con té! Pero no tiene ese valor añadido que simboliza el café en la cultura hispana; hasta es considerado un mal hábito o un simple remedio contra el sueño por parte de algunos.

En cambio los taiwaneses son amantes del té. Hay variedad y muy buenas calidades de té, como su precio a veces indica. Muchas veces, después de comer —en las casas—, el anfitrión prepara el té siguiendo estrictos pasos de una ceremonia, que aseguran la calidad y el sabor de la infusión. Se sirven en pequeñas tacitas (sin asa); y cuando todos han bebido, se sirve otra ronda y otra, mientras se conversa. Hay también casas de té en las que se puede hacer lo mismo. Hemos dicho un poco antes que la filosofía oriental ofrece al hombre medios para perfeccionarse como son los

rituales, la meditación, modos de vivir, de buscar la virtud (Hofstede, 1999). Álvarez (2007: 3) nos dice que el Taoísmo considera al mundo más bien como un Caos orgánico⁵⁷ y por eso en China, o en Taiwán —esto último lo agregamos nosotros— no es prioritario entender el orden del mundo, lo importante es adaptarse a él; y es por eso que el oriental es naturalista: está a gusto con el mundo y trata de integrarse y armonizarlo. Las ceremonias en el comer y el beber, etc. tienen su raíz en esto. Esta armonía taoísta se alcanza a través de la no interferencia con las personas y siguiendo el curso de la naturaleza (Jin y Cortazzi, 2001: 118). Además, lo principal no es entender el mundo, sino llegar a la unión y armonía con él (Álvarez, 1992: 261).

3.3.7. Los elogios

En un estudio comparativo hecho años atrás sobre los elogios en español y el chino mandarín (Padilla, 2004), descubrimos que a la gente, en ambas culturas, le gusta recibir elogios y que, en general, los taiwaneses los agradecen; en algunos casos, agregan un comentario para reducirlo. Esto rompe el estereotipo de que en chino mandarín no se aceptan los elogios y se niegan; Ye (1995: 267) llega a la misma conclusión. Si bien esto es cierto, pensamos que hay que distinguir entre los tipos de elogios: aquellos que se refieren a la apariencia y los que hacen relación a los esfuerzos o habilidades. En el caso de los primeros, muchos taiwaneses —quizás bajo influencia de la globalización— los aceptan, sin más; mientras que los españoles, en general, los reducen. En el caso de los elogios que se refieren al trabajo, a las habilidades o a los esfuerzos, en ambas culturas habitualmente se agradecen y se rebajan o se niegan; lo que difiere es el modo de hacerlo. A través de una encuesta

⁵⁷ Álvarez explica más profundamente esta idea del Caos en su libro *China. Caos Vital* (1992). Para aquellos más interesados en el tema, los referimos a su capítulo 4.

sobre el tema, obtuvimos algunas respuestas parecidas en ambas culturas, pero observamos una mayor tendencia a la modestia en las respuestas de los taiwaneses, con frases como: “«no es suficiente», «tengo que esforzarme más», «muchas gracias» y «gracias a los ayudantes» o «guíeme», «sin vuestra ayuda, no me saldría». «Gracias por tus afirmaciones. De hecho necesito aprender más de ti», «el poder desempeñar mi trabajo así es una oportunidad que me habéis dado»»⁵⁸ (Padilla, 2004: 98-99). De estos ejemplos deducimos la estrategia de reducir el elogio atribuyendo el éxito a otros, de restar importancia al esfuerzo o a la capacidad propia, cuando se reciben este tipo de alabanzas. O sea, su modo tradicional de responder a este tipo de piropos es eludirlos, con modestia, cosa que han aprendido desde pequeños; aunque —probablemente influenciados por otras culturas— algunos los agradecen con un comentario que lo disminuya. También influye la situación; si es más formal y el que hace el elogio pertenece a un rango superior —el decano de la universidad, un ministro—, se ha de cuidar más la forma y contestar de un modo más modesto. En cambio, en ambientes informales y más familiares, se pueden aceptar sin mayores contemplaciones.

En España, en estos casos, también se reduce el elogio, pero se trata más bien de una reducción-comentario o reducción con justificación, explicando algunas circunstancias que quitan la importancia o brillantez del hecho, explicando, por ejemplo, que

“el trabajo era muy fácil» o, si se refiere al dominio de una lengua, que «no me has oído hablar mucho» o «Gracias, pero estuve viviendo allí con una familia durante un año y aprendí mucho» o comentan una ayuda concreta: «estoy encantada porque he aprendido mucho: noto que ‘me sale el humo por la cabeza’», y si el buen trabajo es resultado de

⁵⁸ Estas respuestas las obtuvimos en una encuesta que hicimos sobre este tema.

que el profesor ha explicado algo muy bien, o de que tenemos una bibliografía que ayuda mucho, se le menciona, etc.”

Padilla (2004: 100⁵⁹)

Como hemos dicho (v. apartado 3.3.5.), muchas de estas formas de reaccionar están fuera de la reflexión, y dependen en gran parte de lo que la cultura indica para esos casos, de lo que hemos aprendido de niños y hemos visto hacer a otros; o sea, lo que se considera la conducta debida en esos casos.

Wu (2006) en su estudio sobre respuestas a los cumplidos por parte de alumnos de los últimos años del colegio secundario en Taiwán, explica que estos estudiantes tienden a aceptar los elogios, cosa que va en contra de estudios anteriores —realizados con estudiantes universitarios— en los que aparecía que las respuestas se acomodaban a la Norma de Modestia de Leech (1985). De acuerdo con este estudio, solo reducen los elogios cuando se refiere a la personalidad; en cambio, cuando se trata de un cumplido sobre posesión o habilidad hubo preferencia por la aceptación del elogio como muestra de aprecio. Concluye el autor, que la tendencia general de estos jóvenes a aceptar los elogios se debe a la integración y asimilación de los valores y las normas occidentales, así como el deseo de incrementar la solidaridad social. Los adultos no están tan dispuestos a aceptar y asimilar valores extranjeros, al contrario que los jóvenes, quienes —a través de la televisión, las películas y los medios de comunicación— absorben diferentes valores socio-culturales con mayor facilidad. Esto explica la diferencia de resultados con los estudios anteriores.

En un primer momento parece que los hallazgos de Wu (2006) se contradicen un poco con los de nuestro estudio anterior. Sin embargo, ese autor hace notar la tendencia de los estudiantes secundarios de atenuar los elogios, devolviéndolos o

⁵⁹ También estas respuestas las obtuvimos en la encuesta que hicimos sobre este tema.

dirigiéndolos a un tercero, como muestra de modestia en caso de que un chico reciba un elogio por parte de una chica en relación a su habilidad. “A través de este tipo de contestación, nos damos cuenta de que las normas culturales tradicionales y los valores sociales chinos —como evitar la vanidad y elevar el respeto hacia los demás— todavía tiene alguna influencia en el subconsciente de los estudiantes secundarios” (Wu, 2006: 70)⁶⁰. Además, si miramos más detenidamente la clasificación de los elogios, vemos que lo que nosotros clasificamos como “trabajo, habilidades o esfuerzo”, está —al menos— a medio camino entre esto y las “habilidades” de su clasificación; de allí las coincidencias que encontramos.

Aunque con cierta tendencia en los jóvenes a asimilar valores occidentales, la reacción ante los tipos de elogio sobre habilidades, esfuerzo y trabajo realizado está basada —con algunas atenuaciones— en los cánones tradicionales. No tiene nada que ver con la falta de estima personal como algunos estudios han indicado⁶¹, sino con los valores confucianos de modestia y de evitar la jactancia.

También es de notar, que en español, cuando nos encontramos o nos reunimos con un niño y sus padres, siempre se le echan piropos al niño o a la niña y además se comenta sobre el parecido que tiene con sus padres, etc. A veces la persona trata de hablar directamente con el infante y, al hacerlo, trata de imitar una voz infantil y más pausada —como poniéndose al nivel del interlocutor—, involucrándolo en la conversación. Es interesante notar que muchas veces se elogia una parte concreta del cuerpo; aquí entra parte de la cultura: se puede decir que tiene ojos grandes, que tiene muchos rollos, pero no se recibiría bien si se dijera que tiene una boca grande, una nariz grande, o una cabeza grande. A menudo se usa la construcción ¡qué + parte del

⁶⁰ La traducción es nuestra: “By virtue of this type of response, we are informed that the Chinese traditional cultural norms and social values, viz. sense of avoiding self-conceited but elevating the respectfulness for others, still carry somewhat influence on the high school students’ sub-consciousness”

⁶¹ V. Bond y Hwang (1997: 236), aunque él mismo luego dice que puede deberse a la tendencia hacia la modestia que se da en las culturas colectivistas.

cuerpo! (“¡Qué ojos!”, “¡qué carrillos/cachetes!”, “¡qué rollizo!”). En cuanto a lo contrario, en diminutivo, se puede referir a la nariz, a la boca, a las manos, etc. También es común acompañar el elogio con alguna caricia o un leve pellizco amistoso, por ejemplo, en los carrillos, etc. (Fernández-Conde, M. y Gamboa L., 2002). En chino mandarín no hay pautas concretas para estas situaciones, aunque muchas veces, al hablar con un niño y preguntarle su nombre, es habitual decir *hen hao ting*⁶² (“suena muy bien”), que es semejante a decir que es un nombre muy bonito.

3.3.8. La conversación

Aunque la conversación es la forma más natural de comunicación, hay muchas normas sociales que regulan su mecanismo⁶³ y que, hay que seguir para realizarla con éxito. Esas normas sociales cambian con los países y sus respectivas culturas y, por ende, pueden causar malentendidos en comunicaciones interculturales⁶⁴ (Padilla, 1995: 38). En nuestro estudio, nos fijaremos concretamente en los solapamientos de los turnos de palabra⁶⁵, y los intervalos y los silencios entre los turnos o pares adyacentes⁶⁶, por ser representativos de las grandes diferencias en las culturas que nos

En chino: 很好聽.

⁶³ En relación con el mecanismo de la conversación, Grice (1998, págs, 148 y ss) explica que hay una especie de acuerdo tácito entre los hablantes, —*el principio de cooperación*— que hace que la conversación se mantenga dentro de las coordenadas del intercambio lingüístico. También distingue ciertas categorías o máximas que divide en las máximas de *cantidad*, de *cualidad*, de *relación* y de *manera*. El estudio iniciado por Grice ha sido complementado luego con otras teorías: el Principio de Cortesía de Leech, G. (1985) y el principio de Relevancia de Sperber, D. Y Wilson, D. (1995); el concepto de imagen también juega un rol importante en la interacción verbal (Brown y Levinson, 1987). Para profundizar en el contenido de estas teorías, v. los autores mencionados.

⁶⁴ Las ideas de este párrafo las hemos extraído de las enseñanzas de la Dra. Ana M^a Cestero, auténtica especialista en el campo de la Conversación, en su clase impartida en el Master en Enseñanza del Español LE (Universidad Nebrija, curso 2002-2003).

⁶⁵ Según Tusón (1997: 55) el *turno de palabra*, unidad básica de la conversación, es la intervención (turno) de los hablantes. La sucesión de turnos, que en general se suceden sin solapamientos ni silencios prolongados, se hace mediante un simple mecanismo de distribución; es la unidad básica de la conversación.

⁶⁶ Los pares adyacentes son intervenciones que requieren una reacción o respuesta del interlocutor (que generalmente sigue al par anterior, por ejemplo: (pregunta-respuesta, ofrecimiento-aceptación/rechazo,

atañen. Hace unos años, hice escuchar a mis alumnos de 4to curso 06-07⁶⁷ un fragmento de una tertulia radiofónica; seguidamente comentaron en clase sus ideas acerca de la conversación en español. Intercalaré sus opiniones al explorar las diferentes manifestaciones culturales de la conversación en Taiwán.

3.3.8.1. Turnos de palabras, turnos de apoyo y solapamientos

Una de las cosas que más llama la atención a los estudiantes taiwaneses cuando oyen una conversación en español, es la rapidez del ritmo y el continuo solapamiento de los turnos. Además de resultarles muy difícil de entender, es posible que salten a una conclusión: falta de buenos modales. Esto fue más o menos lo que pasó cuando mis alumnos escucharon la tertulia en español anteriormente mencionada, pensaban que era como una guerra o discusión, pues los contertulios hablaban tan rápido “como una ametralladora”⁶⁸, y expresaban sus opiniones sin esperar que el otro hablante termine. Por otro lado, explicaron que en Taiwán, los padres enseñan a los niños —como manifestación de cortesía— que no se debe interrumpir en la conversación cuando alguien está hablando. Tampoco está bien visto que alguien levante la voz y/o repita el comienzo de la frase varias veces, para obtener el turno; por lo tanto la interrupción se ve como mala educación, aunque, entre amigos, especialmente jóvenes, no tiene importancia el interrumpir. Al mismo tiempo, si los españoles escuchan una conversación en chino, es posible que piensen que es bastante lenta y que le falta soltura. Se demuestra de este modo lo que hemos mencionado en los apartados 2.2.2. y 3.2.: necesitamos un conocimiento profundo de las culturas para poder hacer juicios valorativos de cierto rigor. Si profundizamos en la concepción de ambas culturas en

etc.).

⁶⁷ Entre ellos: Mónica, Carolina, Estefanía, Puma, Celia, Manolo, Justo, Jovita, Hugo, Roberto, Bernardo, Violeta, Estela y Viviana.

⁶⁸ En opinión de mis estudiantes.

cuanto a la comunicación interpersonal, veremos que los valores en cuestión, o al menos el modo de expresarlos, son muy diferentes, lo que ocasiona malentendidos y esos juicios superficiales a los que nos hemos referido.

En situaciones conversacionales de cierto grado de formalidad en Taiwán, es importante conocer el estatus social de cada interlocutor que tomará parte en la interacción verbal (Sales, 2003) —esto se logra a través del saludo, de la presentación o del previo conocimiento (hablamos en el apartado 3.3.4. de la importancia del intercambio de tarjetas)— para ver el tono que tendrá el intercambio comunicativo y en cierto modo negociar y establecer las relaciones de poder entre los participantes: marcos de referencia, papel de los participantes, expectativas, presuposiciones, etc. (Vigara, 2000: 180 y Reyes, 2002: 20). En general, si la relación entre los participantes no es igualitaria, hay una mayor preocupación de evitar conflictos y lógicamente, menos contacto y mayor distancia física entre los interlocutores; incluso a veces se evita el contacto visual directo, así como temas personales que puedan crear conflicto. Para lograrlo se usa la indirección, pues de este modo no hay que contestar directamente sobre aspectos que pueden provocar tensión. Las culturas mediterráneas, por el contrario, tienen mayor contacto y énfasis comunicativo. Una cosa que llama la atención es la poca expresividad de la cara y la poca gesticulación de las manos de los orientales; también la sonrisa para restablecer la armonía en situaciones tensas⁶⁹, o para ocultar cierta vergüenza. Para los españoles la sonrisa significa apertura hacia el otro, que el canal está abierto (Sales, 2003) y —aunque depende de las personas— hay tendencia a una mayor gesticulación y expresividad (v. apartado 3.3.2.1.). Esto último también lo afirmaron los estudiantes, pues ven a los hispanohablantes —en general— más expresivos y apasionados, cosa que se muestra en la conversación —entre otras manifestaciones—, porque hablan en un tono alto de

⁶⁹ Sonrisa y , a veces, risa involuntaria, incontrolable, fruto de la ansiedad (Poyatos, 1994b: 95).

voz y de manera rápida. Esto especialmente en relación con el chino mandarín, pues los orientales son más conservadores y —en general— evitan expresar abiertamente los sentimientos.

En la conversación, Gallardo (1993: 188) diferencia entre intervenciones que contribuyen al desarrollo tópico de la conversación (unidades de primer orden) y aquellas que se emiten por relación a intervenciones ajenas (unidades de segundo orden), aquí encontramos las señales de atención, los continuadores. En la lengua española, los turnos continuadores, tienen valor fático y solo tienen relevancia informativa en relación con la situación comunicativa, generalmente se producen en solapamiento (Gallardo, 1998: 33). Cestero (2005: 26 y 43-48) llama a estos últimos fenómenos *turnos de apoyo*, mediante los cuales, el hablante manifiesta su seguimiento de la conversación en marcha y su participación activa en ella. Quien lo emite no desea tomar el turno de palabra, sino reafirmar el turno de su interlocutor, de ahí, que sean muy cortos; pues la conversación no sirve solamente para dar información, sino también para escuchar, apoyar, dar ánimos, etc. y eso, los hispanohablantes lo manifiestan con señales de seguimiento, como pueden ser los asentimientos de cabeza o incluso pequeñas interrupciones con un “mh”, “ajá”, que se utilizan para dar apoyo y demostrar la tensión comunicativa de la conversación. En cuanto a la estructura lingüística se dividen en simples, complejos o compuestos. Junto a la función primordial de seguimiento, estas intervenciones tienen significados pragmáticos o funciones cooperativas añadidas, que justifican su aparición y se pueden distinguir 7 clases: apoyos de acuerdo, de entendimiento, de seguimiento, de conclusión, de recapitulación, de conocimiento y de reafirmación⁷⁰. En chino también existen este tipo de turnos de apoyo, pero se dan más frecuentemente en las

⁷⁰ Para un estudio más profundo de la estructura de la conversación, v. Cestero, 2005: *Conversación y enseñanza de lenguas extranjeras*, cap. 3.

conversaciones telefónicas, como único modo de hacer saber al interlocutor que se sigue lo que está diciendo. Por otro lado, en la conversación cara a cara, pueden darse, pero de hecho, son más bien escasos, pues pueden considerarse una forma de solapamiento y por ende descorteses (Sales, 2003), especialmente en situaciones un poco más formales: el interlocutor puede seguir la conversación en silencio.

En español, es habitual y frecuente el interrumpir al interlocutor; es decir, el hablante puede tomar el turno o romper el mecanismo de la alternancia de turnos (en cuyo caso producirá una alternancia impropia o no apropiada), hecho corriente en la conversación española y significativo culturalmente (Cestero, 2000: 251). Esto generalmente sucede en los turnos de habla⁷¹, pero no supone descortesía, ni afecta al buen desarrollo de la conversación, pues —a diferencia de otras lenguas— existen interrupciones permisibles y asimilables a las reglas de la conversación. “El valor que tiene una interrupción en una conversación no es el mismo en todas las lenguas y culturas, lo que explica que, en España, por ejemplo, la proporción de interrupciones que se produce en cualquier conversación sea muy alta, mientras que, en Filipinas o Suecia, el número de veces que se interrumpe en una conversación cotidiana es mínimo” (Cestero, 2005: 34).

De todas maneras, tenemos que distinguir entre las interrupciones, pues no todas son iguales, ni tampoco lo son sus marcas socioculturales. Las hay involuntarias, cuando, por ejemplo, no se reconoce la marca de término de un turno. Son las voluntarias las que nos interesan aquí, pues son violaciones al mecanismo de intercambio de turnos: algunas de estas son no permitidas o no justificadas en la lengua española, y son disruptivas, pero otras son permitidas o justificadas (Cestero, 2005: 34-35). Las primeras se hacen mediante un solapamiento *competitivo* y

⁷¹ Cestero (2005: 26) identifica dos tipos de turno dentro del turno de palabra: los de habla y los de apoyo. Los de habla son aquellos con los que el hablante quiere comunicar una información. Pueden ser largos o muy cortos.

demuestran claramente el deseo por parte de un interlocutor de imponer su dominio de la palabra; y las segundas, se realizan a través de una intervención *colaborativa* y muchas veces se producen por necesidades comunicativas. Por eso, las características conversacionales de Sacks, Schegloff y Jefferson (1974) que exigen un solo hablante (en general no hablan dos o más personas a la vez y los solapamientos son comunes, pero breves), han recibido críticas (Gallardo, 1996: 122).

De hecho, entre los hispanohablantes, los solapamientos e interrupciones colaborativos no se ven como falta de cortesía, en ocasiones muy por el contrario, las pequeñas intervenciones dan muestra de seguimiento o tienen como finalidad manifestar el acuerdo, prestar argumentos o soporte a lo dicho, poner énfasis y hacer más rico el intercambio comunicativo. En general estas intervenciones son cortas, pero incluso las interrupciones de mayor duración —pero sin intención de quitar el turno— agregan gracia y agilidad a la conversación, pues si no se hace el comentario en el momento oportuno, pierde interés; además, enriquecen el contenido del mensaje que se está emitiendo, lo completa o es un comentario sobre el mismo (Padilla, 2005: 49-50). Cestero (2005: 36) explica que en estos casos no se infringen los derechos del hablante: se da mayor valor a demostrar el interés del interlocutor por la emisión del hablante que por respetar las normas de la toma de turnos. Estamos —como decíamos— ante una noción cultural, pues la cortesía es un conjunto de normas sociales que puede variar según las culturas, ya que, como dice Leech (1985: 169), la cortesía es asimétrica, y lo que resulta cortés para un pueblo o grupo lingüístico, puede no serlo para otro. En las culturas hispánicas —estamos de acuerdo con Gallardo (1996: 122)⁷²— los hablantes saben que las interrupciones mencionadas no suponen necesariamente una transgresión conversacional, pero puede suceder que el fragmento

⁷² Gallardo en su obra no hace delimitación alguna de nacionalidad, pero a nosotros nos parece un modo de actuar más propio de las culturas hispánicas y por eso lo hacemos constar.

solapado no sea entendido, por lo cual además de los solapamientos, es corriente que haya repeticiones.

Hay varias hipótesis que explican las razones que llevan a los hispanohablantes a realizar interrupciones y solapamientos. Primeramente hay que tener en cuenta que tener la palabra y mantenerla es una forma de controlar la conversación, que generalmente posee aquel que ostenta poder y estatus, consecuentemente, hacer un mayor uso de la palabra es señal de poder y estatus. La edad también confiere poder y por eso también favorece la interrupción injustificada; finalmente, las expectativas acerca del área de competencia o habilidades de un interlocutor: se espera que hable más de ese tema y que lo haga con autoridad (Cestero, 2007: 3 y 11). En la cultura taiwanesa, la edad y el rango también son marcas de poder⁷³; la sociedad asimismo concede gran importancia a los logros personales, lo que puede derivar en estatus social (Chan, 2000: 307). La diferencia entre las dos culturas —pensamos— es el modo en que se manifiesta el poder. En los países hispanohablantes se hace de una manera más ostentosa, mientras que en oriente se hace de un modo menos marcado. En los países de ascendencia china, está mal visto perder la calma (Hofstede, 1999: 273); no es que sostengamos que las personas estén alteradas al conversar, pero eso es lo que puede, a veces, deducir un oriental. Recordemos que al escuchar una tertulia radiofónica mis alumnos pensaban que estaban discutiendo o que era una guerra. Además, en Oriente, quienes se encuentran en relación de desigualdad inferior mostrarán su respeto dando a su interlocutor el derecho al turno.

En conclusión, en español las interrupciones justificadas y los turnos de apoyo que hemos visto, demuestran que los hispanohablantes poseen una clara tendencia a

⁷³ “En la cultura china, el poder se origina primariamente de las diferencias de edad y rango, dos rasgos distintivos de la mentalidad china” (Chan, 2000: 305). La traducción es nuestra: “In Chinese culture, power originates primarily from differences in age and ranking, two distinctive features of the Chinese mentality”.

construir los mensajes en forma cooperativa y no con una sucesión de intercambios. Esto no significa que el mecanismo de la alternancia de turnos no funcione en la conversación cotidiana en español, pero sí muestra diferencias culturales con respecto a los valores que determinan la estructura de la interacción (Cestero, 2007: 12). Estos valores son la solidaridad, la importancia de la cooperación con los miembros del grupo y, por ende, el deseo de prestar ayuda cuando sea necesario. Esto es característico en las culturas de contacto. La conversación tiene un objetivo social: puede configurar relaciones sociales (Hernández Flores, 2002). Ser equilibrado en la distribución y duración de los turnos es importante para mantener la armonía, pero los valores mencionados, en el habla española, tienen mayor peso y —si es necesario decidir entre ellos— son prioritarios. En cambio en Taiwán, la cordialidad, el equilibrio y la concordia son valores preferentes; es una cultura de no contacto. Además de lo mencionado, hay dos factores importantes en la conversación: la imagen y la cortesía, que —como estudiaremos más adelante— tienen diferencias en las culturas que estamos tratando.

3.3.8.2. Intervalos y silencios

Otra gran diferencia son los silencios largos entre los turnos o pares adyacentes. Esto se da especialmente en chino, entre interlocutores de diferente estatus, aunque también en los de estatus similar, puede darse un turno de palabra de carácter distante. (Sales, 2003). Podemos decir que es como una respuesta más pausada a lo que nos dice el hablante. Una hispanohablante que conozco, que ha vivido muchos años en Oriente, comentó que ella misma —después de tantos años fuera de su país— había adquirido esa manera pausada de contestar y que alguna persona, en España, al ver

que tardaba unos segundos en contestar, le repitió su comentario creyendo que no lo había entendido.

En la cultura hispana, en la conversación también hay huecos o unidades de silencio. Además, no todos los silencios tienen el mismo significado, en general, si se producen después de una invitación, la intervención será no prioritaria ⁷⁴ y posiblemente un rechazo. En este caso se trataría de un par adyacente, es decir, el interlocutor ha de dar alguna señal de respuesta, cosa que crea cierta expectativa en la persona que inició el par. La ausencia de esta segunda parte requerida puede tomarse —dice Cestero (2005: 50)— como acción no apropiada o una acción apropiada a la que subyace un comportamiento intencional; por ejemplo, como dijimos antes, un rechazo. A veces los silencios o pausas se utilizan para comenzar una nueva unidad, para continuar o para introducir un cambio de tema. La conversación se produce con la colaboración de los participantes y dentro de esa colaboración, contamos también con los silencios (Gallardo Paúls, 1993: 190).

La comunión fática “consiste en crear un ambiente de solidaridad que permita entablar una conversación placentera entre los interlocutores” (Havertake, 1994: 57) y que se manifiesta en la máxima (enunciada en términos positivos o negativos) “sigue hablando” o “evita el silencio”. Según este autor, si los hablantes recurren a la comunión fática, quizás lo hagan por no saber qué tema tratar o para formarse una idea de las intenciones del hablante. Es común que en estos casos se hagan comentarios sin valor informativo o de cierta redundancia, como los que se refieren al tiempo, a la situación, etc. o, a lo que Vigara (1997) llama “de sintonía interlocutiva”, como algunas recurrencias o redundancias. La comunión fática, sin embargo, no es un fenómeno de cortesía universal (Havertake, 1994: 58-59 y 61). Dijimos que un modo

⁷⁴ Gallardo Paúls (1993:190) explica la razón por la que utiliza este término y no el de preferencia (que utilizan los etnometodólogos). Piensa que es un principio social anterior al hecho comunicativo. No se trata de una elección subjetiva del hablante, su fin es salvaguardar la imagen social de los participantes.

de manifestarla es mediante los turnos de apoyo (v. apartado 3.3.8.1.), pero también tiene lugar, cuando nos encontramos con otra persona —si bien desconocida—, es habitual entre los hispanohablantes el dirigirnos a ella con algún comentario sin importancia: “se trata, en definitiva, de evitar el silencio como un modo de salvaguardar la propia imagen y no resultar una amenaza para la imagen de otros” (Gallardo Paúls, 1993: 192). Ya en 1974, Sacks, Schegloff y Jefferson (1974: 700-701), que estudiaron características de la conversación, mencionaron los breves intervalos⁷⁵ que a veces se producen en las transiciones más comunes del turno de palabra, o el silencio de parte de un interlocutor, al encontrarse hablando al mismo tiempo que otro. Podemos agregar a esto la pausa por falta de toma de turno (Poyatos, 1994: 252). Gallardo Paúls hace una distinción minuciosa entre este tipo de silencios⁷⁶.

Hemos presentado a grandes rasgos y desde un enfoque pluridisciplinar en el apartado 3.3. algunas diferencias entre la cultura española y la de Taiwán y las razones de esas diferencias. Esperamos que pueda ser una pequeña contribución al mayor entendimiento de estas culturas. Al mismo tiempo nos parece que puede ser una línea concreta de futuras investigaciones. En el próximo capítulo trataremos ya, más específicamente de la pragmática intercultural.

⁷⁵ En inglés: *gaps*.

⁷⁶ Para aquellos interesados en profundizar en este aspecto, los referimos al artículo de Gallardo Paúls (1993) “La transición entre turnos conversacionales: silencios, interrupciones y solapamientos”.

Capítulo 4: Interculturalidad y pragmática. Pragmática intercultural

La pragmática, como veremos enseguida, estudia el lenguaje en uso (Levinson, 1987). En los últimos años se observa un interés creciente en el estudio de la lengua como instrumento de comunicación, de la lengua en uso y de la relación que existe entre el lenguaje y el contexto y las situaciones comunicativas concretas en las que tiene lugar el empleo de la lengua (Díaz Pérez, 2003: 19). Esto es un estímulo para nuestro estudio.

Al tratar del uso de la lengua, la pragmática tiene muchos aspectos que son específicos de la cultura¹, de cada lugar; y por eso, además de la pragmática en sí misma, hablaremos de lo que es la pragmática intercultural, ciencia que compara el uso de las diferentes lenguas y estudia los fenómenos que se manifiestan en un lenguaje concreto. Al tratar aquí de la pragmática y de la pragmática intercultural, cuando sea necesario referiremos al lector a los apartados apartado 2.2.2. y 2.3.2., donde hemos hablado de la comunicación intercultural y específicamente de la interculturalidad, así como de la competencia intercultural interpersonal.

4.1. La Pragmática

La “pragmática es el estudio del uso de la lengua” (Levinson, 1987: 5)², de

¹ Más específicamente la sociopragmática (Leech, 1985, 11).

² “Pragmatics is the study of language use”. La traducción es nuestra.

“cómo los seres hablantes interpretamos enunciados y contextos” (Reyes, 1994: 17). La lengua no se da en abstracto, el lenguaje tiene siempre un destinatario, es de alguien para alguien y se da en una situación concreta (Cortés y Bañón 1997: 7), con una intención concreta; es decir, la lengua en uso supone la emisión de expresiones intencionadas —persigue un objetivo— y, por tanto, produce cierto efecto en el interlocutor. Tanto es así que para que haya comunicación lingüística debe de haber un uso intencionado del lenguaje para transmitir ciertas actitudes a nuestro oyente (Fraser, 1983:30); es decir, el hablante ha de ajustar su actividad lingüística a un objetivo comunicativo y este tiene éxito si realmente el interlocutor lo reconoce como tal (Ortega Olivares, 1988: 39). En efecto, en el apartado 2.2.1. hablamos brevemente de la competencia pragmática, y destacamos que consiste —entre otras cosas— en la capacidad de interpretar la intención del interlocutor y de usar la lengua en contexto. El contexto y la intención del hablante son, pues, elementos indispensables para explicar lo que decimos y hacemos en situaciones comunicativas. “El contexto puede contener pistas que no solo nos ayuden a comprender el sentido de las palabras dichas, sino que —muchas veces— sean una precondition para entenderlas” (Mey, 2004: 37)³. Una vez le dije a una señora mayor en Taiwán que estaba muy guapa y enseguida me corrigió: a esta edad ya no es apropiado decir “guapa”, sino “muy saludable, muy bien”, o algo similar. Aunque el término utilizado no le parecía adecuado a su edad, interpretó bien mi intención de alabar su aspecto.

Leech dice que para comprender, en su conjunto, la naturaleza del lenguaje humano, es importante considerar el aspecto pragmático (Leech, 1985: 1). He aquí un punto importante: es que muchas veces la intención de un enunciado no coincide exactamente con el significado literal de las palabras; hace falta considerar el contexto,

³ En inglés: “the context may contain clues that not only enable the understanding of the words spoken, but often are a precondition for an understanding”. La traducción es nuestra.

los referentes y los factores que configuran la situación (Escandell, 2002: 22-23), para comprenderlo bien.

La pragmática, al estudiar la lengua en uso (Levinson, 1987), tiene una gran relación con la cultura, los usos y las costumbres, de allí la necesidad de la pragmática intercultural —en el plano internacional o intracultural— en el estudio de lenguas o culturas, que combine un modelo teórico (de la pragmática general) con las manifestaciones concretas de la pragmática contrastiva (Hernández Sacristán, 1999: 20, Blum-Kulka et al., 1989^a, Alcón Soler, 2008, Wang, 2011).

Leech, en su libro *Principios de Pragmática* (1985), habla de la pragmática general, es decir, del estudio de las condiciones generales —más abstractas, menos específicas— del uso comunicativo de la lengua. Ya desde 1983 escribió claramente que el Principio de Cooperación (Grice, 1998) y el Principio de Cortesía⁴ operan de modo diferente según la cultura, la comunidad lingüística y la clase social. Las lenguas disponen igualmente de un modo determinado de expresar las ilocuciones y pueden variar de unas a otras. El estudio de esas condiciones específicas del uso del lenguaje le corresponden a la sociopragmática y a la pragmalingüística. La sociopragmática es el lugar de interacción⁵ entre la pragmática y la sociología mientras que la pragmalingüística se dedica al estudio de la parte más lingüística de la pragmática —como pueden ser los diferentes recursos lingüísticos que en una lengua son la manifestación de determinados actos ilocutivos— y está más relacionada con la gramática (Leech, 1985: 10-11). Estas dos ramas de la pragmática están relacionadas con la pragmática de un idioma específico⁶. Los errores pragmáticos demuestran claramente estas diferencias entre las lenguas; como hemos mencionado en el

⁴ Como veremos en el apartado 5.1., Leech (1985: 80) mismo propone el Principio de Cortesía, como necesario complemento del Principio de Cooperación de Grice.

⁵ En la traducción que hace Alcántara, Felipe a Leech. *Principios de Pragmática*. Logroño, Universidad de La Rioja (1997) usa la palabra en inglés “*interface*”.

⁶ “*Language-specific Pragmatics*”, en el decir de Levinson (1995: 10).

apartado 2.2.1., sin conocer los usos, las costumbres y la cultura de los que utilizan una lengua, no es siempre fácil detectar la intención del hablante, discernir la oportunidad de un comentario, captar una ironía en una situación concreta, etc.

El deseo de crear un método científico, aplicable indistintamente a todas las lenguas, ha hecho que surgieran muchas teorías universalistas, pero en contacto con aspectos específicos de una cultura, se resienten. Un campo muy debatido en esta área ha sido el de la cortesía, como veremos más adelante.

4.1.1. Los actos de habla

La teoría de los actos de habla fue creada por el filósofo John Austin (1962) y posteriormente seguida y desarrollada por su discípulo John Searle (1969). Esta teoría, según Alcaraz Varó (1996) es una de las propuestas más originales para describir la lengua en acción y su aparición añadió un enfoque más sociolingüístico a la orientación formalizada —dominada por la lingüística formalista— y centrada en el estudio de la lengua de un hablante ideal y abstracto (1996: 72). Sin embargo no ha sido libre de críticas, como veremos más abajo.

Searle (1969: 16) partiendo del pensamiento de Austin, considera que toda comunicación lingüística implica actos lingüísticos, cuya unidad mínima o básica no son las expresiones lingüísticas, sino los actos a través de los cuales aseveramos, prometemos, pedimos, rogamos, preguntamos, agradecemos, etc., pues se hacen con una intención concreta, bajo ciertas condiciones. Se hacen cosas con las palabras (Austin, 1962). La Teoría de los actos de habla, según Hernández Sacristán (1999: 67), posiblemente sea la piedra angular de la pragmática lingüística y su matriz

articuladora, pues, señala Alcaraz (1996: 73), sistematiza los usos y funciones que podemos hacer con el lenguaje, aunque, como hemos dicho, esta teoría haya sido objeto de críticas.

Al analizar el acto de habla, Austin (1962) distingue entre *acto locutivo*, *acto ilocutivo* y *acto perlocutivo*. Aunque esta distinción es fundamentalmente teórica, pues, de hecho, los tres actos se realizan al mismo tiempo; sus propiedades son diferentes (Escandell 2002: 58). Cuando decimos algo, hacemos algo y por eso podemos identificar el acto locutivo que tiene significado, el ilocutivo, que posee una cierta fuerza y el perlocutivo que produce efectos por lo que se dice (Austin, 1962: 120).

Austin (1962) distingue entre enunciados constatativos y enunciados performativos o realizativos, los primeros describen estados de cosas y pueden evaluarse como verdaderos o falsos y los segundos, se usan para realizar acciones, pero no se evalúan como verdaderos o no, sino que presentan condiciones de felicidad. Austin (1962: III y IV) establece estas condiciones para los actos ritualizados y otros enunciados⁷ del siguiente modo:

1. Ha de haber un procedimiento que incluya la emisión de ciertas palabras, dichas por determinadas personas y en determinadas circunstancias que sea convencionalmente aceptado y que tenga un efecto convencional;
2. Las personas y las circunstancias tienen que ser apropiadas para ese procedimiento en particular;
3. Todos los participantes han de realizar correctamente el procedimiento;
4. Y han de hacerlo de modo completo;
5. Los participantes han de tener los pensamientos, sentimientos o intenciones requeridas por el procedimiento;

⁷ Austin (1962: 25-26) habla de “ceremonial performances in general and utterances in general”.

6. Y han de actuar de acuerdo a ellos.

Las dos primeras condiciones se refieren al procedimiento, las 2 siguientes a la ejecución del mismo y si no se cumplen esas condiciones, serían actos fallidos. Si no se dan las dos últimas consistiría en un abuso, lo que produciría un acto insincero (Díaz Pérez, 2003 y Escandell, 2002).

Searle (1969: 54-71) también estipuló las condiciones de felicidad de los actos ilocutivos, que tienen que cumplir 4 condiciones. Mencionaremos las que se refieren a la petición, por tratarse del acto de habla que nos interesa (Searle, 1969: 66):

1. Las condiciones de contenido proposicional han de basarse en un acto futuro.
2. Las condiciones preparatorias son dos: que el oyente pueda realizar el acto (y el hablante cree que es posible que lo haga) y que no lo haga de forma espontánea, por su propia voluntad.
3. La condición de sinceridad es que el hablante realmente quiera lo que pide.
4. La condición esencial es que haya un intento por parte del hablante de que el oyente haga un acto determinado.

El acto ilocutivo posee una fuerza también llamada ilocutiva para que sea eficazmente reconocido por el oyente. Siguiendo la clasificación básica de los actos de habla que propone Searle (1981: 12-17) los actos Asertivos tienen el propósito ilocutivo de comprometer al hablante con la verdad expresada en la proposición, los Directivos⁸ son intentos del hablante para que el oyente haga algo, los Comisivos tienen como objeto comprometer al hablante a realizar algo en el futuro, los Expresivos tienen como finalidad expresar el estado psicológico especificado en la condición de sinceridad sobre el estatus de algo especificado en el contenido proposicional, como dar gracias, pedir perdón, etc. y los Declarativos conllevan una alteración en el estado de lo referido si la declaración se ha hecho con éxito. Ortega

⁸ Trataremos de la petición y el ruego, actos de habla directivos, en el capítulo 7.

Olivares (1988: 40-42) comenta que estas categorizaciones han surgido de su observación del inglés, no son exhaustivas, reflejan tipos básicos y algunos de los actos pueden ser clasificados en más de un tipo. Otros autores han hecho diferentes clasificaciones de los actos ilocutivos (Fraser, 1983; Lyons, 1977). A continuación damos la clasificación de tipos de actos ilocutivos directivos que hace Moreno Cabrera, por ser los que tratamos en nuestro estudio: “a. Requeridores: pedir, insistir, implorar, solicitar, suplicar; b. Interrogativos: interrogar, preguntar, inquirir; c. Conminatorios: ordenar, demandar, requerir, exigir; d. Prohibitivos: prohibir, restringir, vedar; e. Permisivos: acceder, dejar, permitir, autorizar; f. Admonitorios: advertir, avisar, prevenir, sugerir” (Moreno Cabrera, 2000: 358). Las peticiones son actos ilocutivos directivos requeridores.

Los actos de habla pueden ser directos o indirectos. Los primeros expresan claramente la intención mediante una forma lingüística determinada que suele asociarse a ellos, pero en el caso de los segundos, es necesario interpretar la intención del hablante, ayudados por el contexto, para saber el significado real de lo que ha dicho el hablante, pues hay diferencias entre el sentido del enunciado del hablante y el sentido de la oración (Searle, 1975: 59). Algunos de ellos se usan convencionalmente como peticiones indirectas (v. apartado 7.1.2.2.2.) y en otros casos el hablante de hecho comunica más de lo que realmente dice por el conocimiento compartido de ambos, que habilita al oyente a hacer las inferencias necesarias (Searle, 1975: 60-61). Levinson (1987) explica la hipótesis de fuerza literal (HFL) que tienen los actos indirectos por la simple lectura de los mismos, pero que tienen otro significado —fuerza indirecta—, que solo podemos comprender mediante inferencias a través de las condiciones contextuales⁹. Así, si decimos “¿tienes dinero?” es muy

⁹ Los principios de inferencia son el resultado de la aplicación de la teoría general de la implicatura de Grice (Levinson, 1987: 273).

probable que no estemos preguntando sobre la capacidad adquisitiva del interlocutor (que sería la fuerza literal), sino que sea una petición para que nos preste algo de efectivo. La teoría de los actos de habla ha sido criticada por ciertos problemas que presenta con respecto a los actos de habla indirectos y eventos lingüísticos¹⁰ (Levinson, 1987: 278) y en el análisis de la conversación (Searle, 1992: 7). Tradicionalmente esta teoría se limitaba al estudio de actos aislados, condiciones específicas del uso del lenguaje, cuyo estudio corresponde a la sociopragmática y a la pragmalingüística, pero la realidad es diferente y más rica porque generalmente varias secuencias de actos de habla forman el discurso, y también porque podemos encontrarnos con intercambios de actos de habla (por ejemplo, en la conversación) (Searle 1992: 7-8) o incluso porque un acto de habla puede tener diferentes fuerzas ilocutivas y, en consecuencia, formar dos actos de habla, como cuando se hace un acto de habla indirecto¹¹. Por ejemplo, “¿tienes algo para comer?” puede interpretarse como una pregunta o como una petición; esto demuestra que para saber realmente la fuerza ilocutiva de un acto de habla es necesario estudiarlo en contexto y a veces en la estructura de las secuencias de una interacción dada (van Dijk, 2005, Rue y Zhang, 2008: 8-9). Havertake (1994: 154-160) propone, por ejemplo, que desde el plano puramente pragmático no es indirecta la exhortación “quiere usted apartar su coche?”, sino una manifestación convencional del habla impositiva (se hace referencia explícita al acto pedido y al interlocutor y se hace en el tiempo actual)¹². O sea que la estructura

¹⁰ “Actividad social reconocida culturalmente en la que el lenguaje tiene una función específica y especializada” (Levinson, 1987: 279). No se interpretaría de esa manera en otra situación.

¹¹ “I think that in an indirect speech act a speaker characteristically performs two acts, one explicit one implicit”/ Pienso que en un acto de habla indirecto, el hablante hace distintivamente dos actos, uno explícito y otro implícito (Searle, 1992: 143). La traducción es nuestra.

¹² “Cualquier hablante socialmente competente de español ha asimilado la regla pragmática de que una pregunta dirigida a una persona sobre su disponibilidad de realizar cierta acción se interpreta convencionalmente como un ruego. Esto quiere decir que el oyente no necesita disponer de conocimientos situacionales específicos para llegar a la correcta interpretación de tales actos de habla. De esto se infiere que el presunto carácter indirecto de exhortaciones como *¿Quiere usted apartar su coche?* No puede ser justificado ni desde el punto de vista lingüístico ni desde el pragmático”.

proposicional (interrogación o aserción) no es la única pauta aplicable para clasificar un acto de directo o indirecto; se completa con un proceso interpretativo, a veces convencional y otras veces por el contexto o la situación¹³. Searle (1975: 64 y ss.) ofrece una lista de algunas formas convencionales de expresar directivos indirectos. El estudio transcultural sobre actos de habla de Blum-Kulka et al. (1989a) menciona los actos convencionalmente indirectos (la típica forma de pedir algo en español, “¿puedes pasarme el agua?”. En chino, generalmente, este pedido se hace de modo directo: “por favor, dame un poco de agua”¹⁴, aunque a veces también se hace con actos convencionalmente indirectos). Moreno Cabrera (2000: 365) hace una lista de la tipología de los actos de habla indirectos más usuales que utilizan: a) actos de habla directivos interrogativos pero que se usan también como requeridores (quimperativos), por ejemplo, “¿puedes contestar el teléfono?”; b) actos de habla asertivos usados para realizar actos de habla directivos (asemperativos), por ejemplo, “esto se acaba hoy”; c) actos de habla directivos interrogativos utilizados como asertivos (queclarativos), por ejemplo, “¿alguien me puede dar un bolígrafo?”; d) actos de habla directivos que se usan como asertivos o para hacer una promesa (pseudo-imperativos), por ejemplo, “estudia duro y pasarás el examen”; e) aserciones incompletas que provocan una respuesta (provocaciones), por ejemplo, “la capital de Francia es...” y f) aserciones que terminan con una petición de confirmación (confirmaciones), por ejemplo, “Ya ha vuelto Daniel, ¿no?”.

Escandell señala la falta de dinamismo de la Teoría de los actos de habla para manifestar la naturaleza activa y estratégica de la comunicación humana y, por tanto,

¹³ Fraser (1984) considera que este tipo de petición muchas veces puede ser una expresión idiomática. Nos inclinamos más a pensar con Havertake (1994) que este modo de hacer peticiones es una convención social. Además, Levinson (1987: 270) explica que las locuciones son, por definición, no composicionales (el sentido no surge del significado de las palabras, como en “estiró la pata”= morir) y que generalmente tiene rasgos propios y distintivos pertenecientes a la comunidad lingüística. Sin embargo muchos actos de habla indirectos se pueden traducir a otras lenguas, lo que constituye, a primera vista evidencia de que no son locuciones idiomáticas.

¹⁴ En chino: 請給我一點水 (*Qǐng gěi wǒ yīdiǎn shuǐ*).

su insuficiencia para explicar el mecanismo de la interacción, además considera también que la noción de contexto es marginal, pues solo se recurre a él en casos de ambigüedad, actos de habla indirecta, etc. A pesar de todo esto, la teoría ha abierto horizontes y ha aportado soluciones valiosas en el estudio del uso efectivo del lenguaje. En palabras de la autora, “la magnitud y la importancia que tal avance supuso están hoy fuera de toda controversia” (Escandell, 2002: 76). En cuanto al mecanismo de la interacción, van Dijk (2005: 63-64) lo explica a través de “macroestructuras”. Dice que los actos de habla, al ser acciones sociales, forman parte de una interacción comunicativa. Además, si el acto de habla es satisfactorio, cambiará en algo el contexto y el siguiente acto de habla deberá partir del nuevo contexto; como ocurre muchas veces en una oración compuesta que tiene más de un acto de habla. En este sentido, considera que las secuencias de actos de habla linealmente conectados forman “macroestructuras pragmáticas”, cuyas unidades son los macroactos de habla. Estos funcionan en un todo como un solo acto de habla; en efecto, podemos decir que es como el propósito pragmático de un discurso.

4.1.2. Modo de conducir las relaciones interpersonales

Diferentes teorías explican la comunicación interpersonal y naturalmente también tienen influencia en la comunicación intercultural (en tanto que es también interpersonal); por eso, —aunque de manera sucinta— creemos necesario mencionarlas¹⁵.

Dentro de la interacción verbal, se considera que hay un acuerdo básico entre sujetos que interactúan; en el terreno de la conversación, Grice explica (1998) que su

¹⁵ Para una introducción general, así como a la crítica de estas posturas, los referimos a Escandell (2002) y Díaz Pérez (2003); para un estudio más profundo, a los correspondientes autores.

motivo u objetivo es que haya unidad y conexión en los intercambios lingüísticos. Para eso, habla de un acuerdo tácito, que él llamó el Principio de Cooperación que hace que la conversación se mantenga dentro de los parámetros del fin u objetivo propuesto. Distinguió cuatro máximas que hacen que la conversación llegue a término con éxito: las máximas de cantidad, cualidad, relación y manera. El respeto o incumplimiento de las mismas —dice Grice— da lugar a implicaturas conversacionales. En ocasiones, se incumplen las máximas en aras de la cortesía: por ejemplo, cuando el decir toda la verdad no sería tan cortés y por ello se omite algún aspecto que sea perjudicial para las partes.

Otros autores han criticado, perfeccionado y desarrollado posteriormente esta teoría. El Principio de Cooperación y las máximas se han convertido en un modelo básico dentro de la Pragmática, aunque han sido objeto de críticas y revisiones. Las máximas se observan entre los participantes de una conversación, y cuando aparentemente no es así, da lugar a una implicatura que da sentido significativo a lo expresado. Creemos que este es un enfoque reduccionista; el objetivo de la conversación no es únicamente transmitir información de la mejor manera posible (Escandell, 2002, 89), esto es especialmente claro entre los hablantes del español: no solo hablamos para transmitir información, sino muchas veces para mantener una relación. Grice se dio cuenta de que el esquema necesitaba ser ampliado: las máximas no eran exhaustivas, el Principio no siempre se sigue (por ejemplo, en una disputa, donde pueden surgir implicaturas no convencionales en aras de mantener la relación social con la otra persona) y, por consiguiente, había que ampliar el esquema (Grice, 1998: 150-152).

En el apartado 2.2. mencionamos que la comunicación implica generar en la mente de otro individuo una serie de representaciones. Muchas de esas representaciones las compartimos con otros pues tenemos los mismos criterios

—originados en la cultura— para formarlas. Cuando la cultura es diferente, esto puede ser costoso y más difícil. Sperber y Wilson (1995) explican la comunicación mediante el Principio de relevancia. Para ellos, el entorno y el contexto son los elementos claves para comprender el mensaje, pues no siempre lo dicho se corresponde con la representación semántica de la oración (Escandell, 2002: 110). Distinguen entre el entorno cognitivo y el físico. El primero es “es el conjunto de hechos que esta [*una persona*] puede percibir o inferir: todo lo que le resulta manifiesto”, (es diferente de acuerdo a las experiencias vividas, el conocimiento, las habilidades cognitivas, etc.); el entorno físico pertenece al mundo físico en el que todos vivimos (Sperber y Wilson, 1995: 38-39)¹⁶. El contexto no es una cosa determinada, consiste en la combinación de supuestos adecuadamente elegidos entre suposiciones anteriores. Se forma a través de diversas fuentes (la memoria a largo y corto plazo, percepciones) para cada nueva información que surge. No es una selección arbitraria, son resultado de un proceso de deducción que elige los supuestos que se creen más relevantes (Sperber y Wilson, 1995: 137-139). Esto es muy interesante para el estudio intercultural pues, como dice Escandell (1998: 11-16), puede explicar las diferencias de interpretación: lo que cada uno interioriza o elige entre los supuestos puede ser distinto debido a las diferencias culturales. Por ejemplo, es creencia común en Taiwán que el verano no llega hasta la fiesta del Bote-Dragón, cuya fecha —por ser del almanaque chino— no tiene un día fijo en el calendario solar. Antes de esa celebración, aunque ya haga mucho calor, puede venir una ola de frío, y por eso, no se debe guardar la ropa de invierno hasta después del festival. Para aquel que no conozca esta cultura, un diálogo como el siguiente tendrá muy poca lógica:

—¡Hace mucho calor! Este fin de semana voy a guardar la ropa de invierno.

¹⁶ El añadido entre corchetes es nuestro. En inglés: “is the set of all the facts that he can perceive or infer: All the facts that are manifest to him” (la traducción es nuestra).

— No. Todavía falta un mes para la fiesta del Bote-Dragón.

La elección de supuestos entre personas pertenecientes a la cultura oriental u occidental, será evidentemente muy diferente y, por ende, la relevancia de la respuesta será escasa para un occidental. Otro ejemplo puede darse cuando alguien dice que no puede comer mandarinas porque tiene tos. Para un occidental, la mandarina es un cítrico que tiene vitamina C y precisamente es bueno en esa situación, por eso, no podría comprender la lógica de esa aseveración. Sin embargo, en el saber popular de Taiwán y China, la mandarina es “fría¹⁷” y agravaría los síntomas, por lo que el enunciado “no voy a comer mandarinas” resulta muy lógico. En definitiva, cada uno elige los supuestos más relevantes, pero por las diferencias culturales no son los mismos.

4.2. Pragmática intercultural

Al hablar de la pragmática intercultural¹⁸ nos referimos a aquella parte de la pragmática que estudia fenómenos pragmáticos en diversas lenguas. Es necesario también definir los conceptos de “pragmática contrastiva” y “pragmática de la interlengua”, pues son términos cercanos y, a veces, se utilizan indistintamente o sin mayor precisión.

Los términos pragmática contrastiva y pragmática intercultural, según Hernández Sacristán (1999: 21-25), se usan para estudiar los mismos fenómenos y por eso no es sencillo delimitar estas dos nociones. El ámbito de la investigación contrastiva tradicional (en el nivel de la fonología, sintaxis y semántica) cuyo objetivo primordial era sensibilizar a los profesores de lenguas en aspectos difíciles, se ha extendido

¹⁷ Lo contrario de los alimentos de “aire caliente” (en chino : 火氣大 - *huo qi da*), de los que ya hemos hablado anteriormente.

¹⁸ En inglés se conoce generalmente por Cross-Cultural Pragmatics, aunque ahora también se usa Intercultural Pragmatics; y en chino: 跨文化語用學 (*kua wen hua yu yong xue*).

también a la pragmática intercultural (Trosborg, 1995: 46). En el apartado 3.1. hemos hablado del contraste o contacto de culturas; Lado fue uno de los primeros en sugerir que se podía hacer de forma similar a como lo hacen otros tipos de sistemas lingüísticos contrastivos (Long & Richards 2013: ix). Y cuando ese contacto se refiere a la expresión de elementos verbales o no verbales, expresión de nuestra competencia comunicativa, estamos en el terreno de la pragmática (Hernández Sacristán: 1999). El método contrastivo puede ser útil en la pragmática para facilitar descubrir las diferencias y ayudar a prever los problemas de los alumnos en el estudio de la lengua en uso (cfr. Sun y Mao, 2005: 867)¹⁹. Sin embargo, como los estudios de pragmática contrastiva generalmente se basan en praxis comunicativas e interculturales y la motivación básica ha sido también los problemas de naturaleza comunicativa y —más específicamente— la comunicación intercultural, se han tratado, en general, junto a la comunicación intercultural.

“Aunque el sesgo pueda ser parcialmente diferente, bajo todos estos epígrafes se suelen incluir estudios con parecidos intereses. Estos intereses son también compartidos por trabajos que centran sus objetivos en la enseñanza-aprendizaje de segundas lenguas, y para los que algunos autores han acuñado el término “interlanguage pragmatics” o “pragmática de la interlengua”

Hernández Sacristán (1999: 24)

Coincidimos con Hernández Sacristán en que “aunque para el saber científico, contraste y contacto hayan podido ser considerados ámbitos de estudio diferenciados, deberán finalmente convergir, o interrelacionarse, si pretenden ser teorías

¹⁹ De hecho, estas profesoras hablan de la lingüística contrastiva, pues luego de una serie de errores detectados en un grupo de estudiantes concluyen que “de nuevo se comprueba que para enseñar una lengua la lingüística contrastiva es fundamental porque nos va a facilitar conocer las diferencias y por tanto los problemas que van a tener nuestros alumnos” (Sun y Mao, 2005: 867). Mutatis mutandi nosotros lo hemos aplicado también a la pragmática.

empíricamente fundamentadas” (Hernández Sacristán, 1999: 23), es decir, es probable que ambas se integren bajo el nombre de pragmática intercultural. De hecho, la pragmática intercultural ha tenido su origen en la lingüística contrastiva, pero extendiendo su ámbito al estudio del discurso relacionado con el uso del lenguaje (Díaz Pérez, 2003: 29). En los años ochenta hubo una reacción contra el “universalismo equivocado”²⁰ que condujo al desarrollo de la pragmática intercultural (Trosborg, 1995: 45). La razón de esta nueva dirección de estudios se basa en las profundas diferencias que tienen las diferentes sociedades y comunidades en los modos de hablar. Esas diferencias son fruto de distintos valores culturales o diferentes jerarquías de valores (Wierzbicka, 1991: 69). En esto último creemos que está el elemento distintivo de la pragmática intercultural: los valores culturales, que lógicamente y como veremos a lo largo de nuestro estudio están en la base y se manifiestan en las elecciones lingüísticas de uso que realizan los hablantes.

En la pragmática de la interlengua, por otro lado, el ámbito de estudio es la enseñanza o el aprendizaje de lenguas. En los años 70, el objeto de los estudios de la interlengua se reducían a la fonología, morfología y sintaxis, pero con el desarrollo del concepto de competencia comunicativa, su ámbito se extendió hasta abarcar también los conocimientos de pragmática y del discurso de los aprendientes. Es lo que estas autoras denominan pragmática de la interlengua y está dentro de los estudios de adquisición de segundas lenguas (Blum-Kulka et al. 1989a: 9). Se denomina *interlengua* al sistema lingüístico independiente obtenido de datos observables sobre los intentos de un aprendiente de una segunda lengua (L2) de pronunciar oraciones que son generalmente diferentes de las que emitiría un nativo (Selinker, 1972: 83-84).

²⁰ Por ejemplo, en el campo de la cortesía encontramos a autores como Wierzbicka (1991), Gu, (1990), Mao (1994), Bravo (1987), Hernández (2003), Carrasco Santana (1999), entre otros, que expresaron sus opiniones en contra de estas tendencias universalistas, considerando que para estudiarlas hay que tener en cuenta los contextos socio-culturales en los que la cortesía tiene lugar.

En consecuencia, la pragmática de la interlengua es el estudio del uso y de la adquisición de patrones lingüísticos que hacen los aprendientes no nativos en una L2 (Kasper y Blum-Kulka: 1993, 3, Kasper y DuFon, 2000). Lógicamente, la interlengua no es estática, sino que evoluciona con el avance del conocimiento de la lengua y de la cultura de la L2. Podríamos decir que es como un indicador del nivel de la pragmática intercultural. La interlengua de un estudiante está en evolución, es decir, que cambia con los conocimientos, pero a veces se producen fosilizaciones o cierta resistencia a adquirir modos extraños o diferentes a los propios. Esto último puede darse por considerar que de otra manera representaría una imagen propia no aceptable, o por falta de motivación, etc. (Kasper y DuFon, 2000: 241-247). Naturalmente, los errores de los aprendientes son un buen objeto de estudio para analizar los errores lingüísticos pues estos ayudan a estudiar los procesos de aprendizaje y comunicación (Blum-Kulka et al. 1989: 10). Al principio, la pragmática de la propia lengua produce interferencias que van desapareciendo, ya sea por mayor conocimiento o por el esfuerzo personal en adaptarse a los usos de la otra lengua. Haciendo una investigación sobre los elogios en español y en chino mandarín (v. apartado 3.3.7.), descubrimos un ejemplo de este adecuamiento a los usos de la L2: le preguntamos a un entrevistado si daba las gracias cuando alguien lo elogiaba (es creencia más o menos generalizada que los taiwaneses no aceptan los elogios, que han de rebajarlos, etc.). Nos respondió que el modo de reaccionar tenía que ver con la educación que ha recibido cada uno: al haber sido educado él en occidente, esa cultura le había influido grandemente en su modo de pensar, y por eso, cuando ahora alguien lo elogia, si piensa que lo que dice es verdad, acepta el cumplido. Por consiguiente, cuando alguien aún no ha adquirido la competencia pragmática intercultural, pueden producirse errores y malentendidos.

Todos estos ámbitos están, por tanto, íntimamente relacionados, y, de hecho,

tratamos de los diferentes aspectos, sin embargo, como hemos puesto énfasis en el contacto, más que en el estudio de los errores pragmáticos, preferimos utilizar el término de pragmática intercultural.

Simplificando estos conceptos, podemos decir que la Pragmática contrastiva está más centrada en los errores o fallos pragmáticos, en el potencial uso incorrecto del habla (Hernández Sacristán, 1999: 25) y en las diferencias en el uso de la lengua, por eso también muchos estudios han comparado fenómenos del discurso en dos lenguas, como las estrategias conversacionales, los actos de habla, el valor de la cortesía y un largo etcétera²¹. Por su parte, la Pragmática intercultural estudia esos fenómenos más desde el punto de vista de la comunicación y de los valores culturales que subyacen a las elecciones de los hablantes en el uso de lengua. Por último, la Pragmática de la interlengua está más centrada en la enseñanza de idiomas y en el nivel de adquisición de la lengua de los estudiantes y las interferencias que tiene con su lengua materna (L1). Las tres están interrelacionadas, varían un poco en la perspectiva, pero también tienen mucho en común; por nuestro enfoque nosotros usaremos el término de Pragmática Intercultural.

La importancia de la pragmática intercultural es clara, ya hemos visto la importancia de la competencia pragmática en el apartado 2.2.1. Llevado al terreno internacional, es aún más necesaria debido a los malentendidos que pueden surgir entre interlocutores de diferentes culturas. Los errores lingüísticos son más fáciles de identificar que los pragmáticos pues cuando suceden, muchas veces, en lugar de pensar que es un error pragmático, la gente puede achacarlo a la inoportunidad o incluso a la falta de cortesía. He experimentado que es más fácil adquirir competencia en lo pragmalingüístico que en lo sociopragmático (Padilla, 2010, 337-339). Por

²¹ Blum-Kulka, House and Kasper (1989a, 6-9) hacen un repaso de los muchos estudios que se han hecho en este campo.

ejemplo, en chino a veces se dice “vaya despacio”²² como saludo de despedida, es una manifestación de cuidado hacia la otra persona. Pero a nadie que tenga el mandarín como lengua materna se le ocurrirá usar “ese saludo” en español puesto que definitivamente no sería entendido con ese sentido. Creemos que se trata de lo que Kecskés (2000) define como locución vinculada a la situación (situation-bound utterances o SBU) y —agregamos nosotros— específico de la cultura. Este tipo de clasificación puede ser un método interesante y rápido para que —con las debidas explicaciones sobre el tipo de situación— los estudiantes aprendan la lengua en uso (Mey 2004: 38). Otra cosa sucede cuando la expresión es más cercana a la producida habitualmente en la propia lengua, o, en los casos de fosilización, puede ser más difícil su uso adecuado. De todas maneras, en clases de lengua se reciben abundantes —cada vez más, como nueva tendencia en la enseñanza— pistas y refuerzos en este aspecto. Sin embargo, no resulta tan fácil con lo sociopragmático. Cuando enseño a describir el carácter de personas, muchas veces pido a mis estudiantes que hagan una pequeña presentación propia como si fueran a ponerla en la red. Repetidas veces describiéndose a sí mismos han dicho “soy un poco tonto/a”. Debo reconocer que la primera vez que lo escuché me pareció sumamente inocente y tierno, pero después he caído en la cuenta de que es una típica frase “de humildad debida”, que no todos la usan, pero que tampoco es raro oírla; o es una traducción directa de una característica²³ que algunos consideran simpática²⁴. Por supuesto, les explico que en español esa descripción de sí mismo es inconcebible.

²² En chino: 慢走.

²³ En chino se diría ser 笨笨的 (*ben ben de*).

²⁴ He hecho esta prueba repetidas veces y durante varios años con los alumnos de nivel inicial y casi infaltablemente unos 5 o 6 estudiantes la incluyen entre “sus características”. Es también cierto que otros, muchos menos, han dicho “soy inteligente”: esto no hace sino confirmar los cambios que se experimentan en la sociedad hoy en día.

4.2.1. Los actos de habla en las diferentes lenguas

La Teoría de los actos de habla, originada en el ámbito de la reflexión lógico-filosófica, ha planteado —al menos implícitamente— sus categorías de análisis como universales de la acción comunicativa, cosa lógica en este ámbito (de la reflexión lógico-filosófica). Sin embargo, difícilmente se encontrarán actos de habla en diferentes culturas que sean equivalentes, en el sentido de igualdad absoluta semántico-funcional, precisamente porque se insertan en un ámbito lingüístico cultural que puede variar según los lugares. En ese caso, tenemos que verlo desde la comunicación intercultural, de acción interpretativa, a través de la cual debemos valorar la posición funcional de los elementos o praxis e interpretarlos (Hernández Sacristán, 1999: 70-71). Cada lengua tiene diferentes modos de expresar los conceptos o ideas —como ya hemos mencionado en el apartado 2.3.— y si no dispone de una palabra adecuada, se pueden utilizar giros lingüísticos o explicaciones para manifestar la misma realidad y reflejar los valores de esa comunidad. Esto que puede suceder con las palabras también es posible que acontezca con los actos de habla; un ejemplo concreto es el saludo con las palabras “¿has comido ya?”, que hemos comentado anteriormente en el apartado 2.3.1. y que es un saludo habitual en chino. En Taiwán es una expresión de cortesía y deseo de bienestar, pero no en España, donde se necesitaría de cierta interpretación para reconocerlo como un saludo. Hernández Sacristán dice que lo que posibilita ligar estas acciones es una relación lógica de alteridad, que nos permite interpretar o explicar las diferencias y que por ese motivo “hace a un sistema lingüístico-cultural virtualmente transformable en cualquier otro” (Hernández Sacristán, 1999: 73). El mismo autor pone, por ejemplo, el agradecimiento, que casi no se utiliza en determinados ambientes culturales en las

relaciones familiares o cuando se prestan algunos servicios, porque es “lo debido”. En otros lugares, por el contrario, tiene muchas veces una simple función fática o de cordialidad. Se trata de un mismo acto, pero podemos percibir las diferencias, que se podrían llamar subdivisiones del mismo acto. Cada forma depende de la situación en que se inserte (Hernández Sacristán, 1999: 73). En Taiwán se dan las gracias mucho más que en España²⁵, pero no en entornos familiares, en los que agradecer supondría poner distancias.

“Las cosas que hacemos con las palabras”, es decir, los actos de habla, existen en todas las lenguas, en el sentido de que en todas se saluda, se dicen piropos, se piden disculpas, se hacen peticiones, etc. Fraser (1984: 49) sostiene la universalidad de los actos de habla, pero cree que las estrategias para realizarlos varían en cada lengua y que, en definitiva, es la cultura, no el lenguaje, el factor determinante de cómo hacemos cosas con las palabras. Para esto compara las posibles estrategias. Las estrategias directas e indirectas, que no siempre son lo que aparecen, pues muchas fórmulas son fruto, como hemos dicho más arriba en el apartado 4.1.1., de la convención social. Un claro ejemplo son las peticiones que aparentemente cuestionan la habilidad del oyente, “¿Puedes pasarme la sal?”, pero que en realidad son modos de pedir algo que cualquier hablante competente conoce. Veremos más adelante que, aunque posible, no es lo más común en chino mandarín. Estamos de acuerdo con que los actos de habla existen en todas las lenguas, pero para lograr la “felicidad” de un acto de habla, es decir, para que el hablante exprese su intención y que el oyente lo reconozca como tal, —en otras palabras, el *modo* de hacerlo, las estrategias que se utilizan— no son algo universal²⁶. Muchos autores han criticado por eso las

²⁵ Sobre el acto de dar gracias en España, ver de Pablos Ortega (2010), donde indica que en muchas situaciones este acto de habla es innecesario.

²⁶ Mey dice que no se puede aislar el acto de habla del contexto, porque, aunque pensemos que hemos encontrado la fórmula intercultural perfecta para expresar el mismo acto de habla, la realidad es que posiblemente tenga una similitud superficial o incluso que no exista (Mey, 2001: 215).

tendencias universalistas (Blum-Kulka, House y Kasper, 1989a; Hernández Sacristán, 1999; Díaz Pérez, 2003) y Wierzbicka, (1991: 25) hasta las ha calificado de etnocentristas. Esto puede ser fruto de que las investigaciones se han centrado en estudios de la lengua inglesa y se han hecho generalizaciones sin considerar cómo se realizan esos actos de habla en otras lenguas. Por ejemplo, la tradición cultural anglosajona da gran importancia a los derechos y a la autonomía de cada persona y por eso condena la intromisión en asuntos ajenos, desaprueba todo lo que sea dogmatismo, tolera idiosincrasias y particularidades, respeta la privacidad y fomenta la transigencia para llegar a un acuerdo entre personas. Esto explica por qué el imperativo se usa para las órdenes y mandatos y en otros casos se evita puesto que, sería una intromisión en la esfera personal ajena. Sin embargo, si el mensaje es impersonal, como es el caso de los anuncios, es aceptable utilizar el imperativo porque no hay ninguna persona concreta que trate de influir a nadie personalmente en su decisión (Wierzbicka, 1991: 30-31). Sin embargo, no todas las lenguas ponen énfasis en los mismos valores, y esto resulta en una variación de formatos (ver también Mey, 2004: 41)²⁷. Hay muchos ejemplos para ilustrar este punto: como el respeto y la distancia que existe en Taiwán hacia los mayores o los que tienen un rango superior (v. apartado 6.3.1.1.) y, por el contrario, cómo esas normas están casi desapareciendo ahora en España²⁸. En este caso podemos decir que en España el trato es más cercano. Sin embargo, es de notar que en lo que se refiere a ciertas cosas propias, se tratan con más lejanía. En chino sucede algo similar al inglés:

²⁷ Clyne (1998) subraya la falta de estudios y ejemplos concretos en muchas lenguas, sobre valores culturales.

²⁸ En España los jóvenes a veces utilizan el usted si el interlocutor es mayor y a veces también influye el conocimiento previo o el estatus social (sobre todo cuando hay diferencia ascendente). En casos de duda, se suele esperar a que el superior de la pauta. En Madrid se diferencian según sean varones o mujeres: los primeros se inclinan más por el tuteo, en cambio las mujeres son más reticentes y recurren más al usted (Carricaburo, 1997: 11). Pasada la juventud, se está extendiendo el tuteo.

generalmente se agrega el posesivo (*Wǒ de shíjiān biǎo, wǒ de chē, wǒ de jì huà*)²⁹. En español: “mi horario, mi coche, mi plan”) (cf. Wierzbicka, 1991: 49-50). Todo esto produce diferencias al formular determinados actos de habla, como los saludos, las despedidas, etc.; parecen cosas menudas pero dan el sentido de propiedad en cada lengua. Cosa similar sucede con la expresión de los sentimientos. En general, los hablantes de español somos más expresivos y terminamos las cartas con “un abrazo” o “besos” como despedida —si es alguien cercano—, cosa imposible en chino: entre amigos, se escribe directamente el nombre; si se escribe a un profesor, se agrega “el estudiante x”, si se escribe a alguien superior, generalmente se pone detrás del nombre “respetuosamente”³⁰, etc. Para una cultura el mostrar los sentimientos posee valor, en la otra, en cambio, es mejor ocultarlos; en una, insistir demasiado puede resultar pesado, en cambio en la otra es muestra de franqueza. En Taiwán hacer una invitación, hacer regalos u ofrecer comida o ayuda se considera beneficioso para la imagen del interlocutor y por eso, a veces pueden ser muy insistentes, como muestra de sincera hospitalidad. Por el contrario, el rechazar esas invitaciones u ofrecimientos es una posible amenaza a la imagen y por eso se hace delicada e indirectamente (Lii-Shiih, 1994: 133). Todo esto se pone de manifiesto en la expresión de los actos de habla. Hay algunos estudios que han tratado de generalizar el uso de actos de habla indirectos al hacer peticiones, para hacerlas más corteses, pero —reiteramos— no todas las lenguas consideran que una formulación más directa vaya en contra de la cortesía. Hemos dicho también que los actos de habla no son comportamientos estancos, a veces, se aproximan más a uno o a otro. Así, en español, a veces se puede utilizar una disculpa como un saludo, o llamado de atención, como sucede cuando queremos llamar la atención de alguien y preguntar direcciones (Hernández Sacristán,

²⁹ En chino: 我的時間表, 我的車, 我的計畫.

³⁰ En chino: 學生 X (*xue sheng*), 敬上 (*jing shang*), etc.

1999: 80).

—Perdón. ¿Podría decirme dónde hay una farmacia por aquí?

Otro ejemplo es el uso de "*bu hao yi si*"³¹ "estoy avergonzado", que se puede utilizar cuando uno realmente siente timidez o modestia, como también para pedir perdón o dar las gracias. Por ejemplo, se utiliza al pedir el paso (en español a veces decimos perdón) o cuando nos dan un regalo, de un modo similar a "no te hubieras molestado", en estos últimos casos, reconociendo el costo ocasionado. Generalmente, explica Lii-Shih (1994: 137), se inicia un ritual en el que el oyente rechaza el regalo y el hablante reduce su valor e insiste hasta que se acepta.

En suma, en cuanto a lo que "se hace con las palabras", los actos de habla existen, con algunas variaciones, en todas las lenguas, pero como se insertan en un ámbito lingüístico cultural, hay variedades, especialmente en dos grandes campos, que son la cortesía y la imagen. Por su importancia los veremos separadamente.

4.2.2. Factores que afectan los actos de habla

En la comunicación interpersonal y por ende, en la utilización de los actos de habla (unidad básica de la comunicación lingüística), hay diferentes aspectos que afectan las relaciones entre el emisor y el destinatario.

4.2.2.1. La situación o el contexto

En primer lugar, tenemos "las diferentes situaciones, tal y como se conceptualizan en cada cultura bajo la forma de marcos y guiones, incluyen

³¹ En chino: 不好意思.

especificaciones sobre el tipo de conductas verbales esperadas” (Escandell, 2005: 46). Cuando estamos familiarizados con el entorno, sabemos cómo desenvolvernó, qué decir, cuáles son las expectativas de nuestros interlocutores, etc. Reyes explica que los marcos de referencia clasifican la situación de habla y el papel de los interlocutores. En efecto, pueden indicar que lo que se dice es una broma o mostrar estructuras estereotipadas de situaciones o conceptos que nos hacen asociarlas enseguida con el significado adecuado (Reyes, 2002: 20). También sabemos lo que hay que decir en situaciones más formales y cómo expresarlo. Además, hay situaciones “institucionalizadas” que dejan poco a la espontaneidad pues casi todo está previsto. Piénsese, por ejemplo, en la ceremonia de una boda o, en un campo muy diferente, en la compra de un billete en la taquilla del tren: el campo lingüístico está bastante delimitado. Esto, que parece tan sencillo, puede ser bastante más costoso si se trata de una situación intercultural o que tiene lugar en el seno de una cultura que aún no conocemos bien. Conozco una persona a quien, afortunadamente, la primera vez que recibió una participación de casamiento y un aviso de entierro en Taiwán, le explicaron con detalle los usos y costumbres: hay que entregar un sobre —en el primer caso rojo; blanco, en el segundo— con dinero dentro. El monto del dinero no se deja al azar, depende de la relación con la persona que ha hecho la invitación, con el rango propio, etc. Finalmente, cuando se llega al lugar se entregan los sobres a unas señoritas (amigas o parientes), que abren el sobre, cuentan el dinero y lo registran bajo las propias narices del que lo entrega, acto que, en los países de habla hispana, casi podría adjetivarse de impúdico. Sin embargo, cuando una persona ya se ha adaptado a los nuevos modos, se procede a hacerlo, paso a paso, sin sobresaltos, con toda naturalidad y soltura: ya se sabe lo que hay que hacer y decir, en qué momento, etc.

4.2.2.2. La distancia social y el poder relativo

En segundo lugar, la distancia social está compuesta por dos coordenadas: una vertical y otra horizontal, que forman un continuum. Los dos ejes, se entrecruzan y sitúan al hablante en un punto determinado, posición que influye en el uso de la lengua. Brown y Gilman (1972) estudiaron el uso de los pronombres tú y usted en diferentes culturas como marcas de poder y solidaridad semánticas; otros autores han profundizado en ese campo, han completado los ejes de la relación interpersonal y lo han aplicado a situaciones concretas de la comunicación (Calsamiglia y Tusón, 2001). El “eje vertical” o, como lo llama Escandell Vidal (2005), el “eje de jerarquía”, refleja la posición de los interlocutores en la escala social. Las posiciones pueden ser simétricas (si existe equilibrio entre ellas, como por ejemplo, entre colegas) o asimétricas (cuando hay una relación de superioridad-inferioridad: jefe-empleado, padre-hijo, profesor-alumno, la edad también otorga cierta jerarquía, etc.). En el caso de las primeras, se trata de un sistema de cortesía deferente, como el que se da entre colegas que tienen una relación distante pero respetuosa e igualitaria, no hay diferencias de poder, pero sí de distancia (Scollon y Scollon, 1995: 44). Cuando hay una posición social asimétrica, esta debe existir antes de la interacción, por ejemplo, la relación jefe-empleado o profesor-estudiante, etc. Aquí hay que considerar que el sistema de cortesía español es más solidario y la gente se precia del ingenio y las bromas que pueda hacer, hay menos distancia y menos diferencias de poder entre las personas. En cambio, el sistema de cortesía chino se basa en la jerarquía y por eso hay cosas que se pueden hacer o decir o no, dependiendo del rango y posición: un subordinado no puede hacer bromas a otro de mayor categoría a menos que haya confianza. Una persona que habitualmente llama a su amigo por el apodo no puede hacerlo en una situación formal pues iría en contra de los deseos de imagen de su amigo (Lii-Shih, 1994: 133). Las razones del lugar que se ocupa en el eje vertical

pueden ser inherentes o físicas: edad, sexo; o debido al rol social o papel que se desempeña dentro de un grupo. Aquí tenemos las relaciones que dependen del poder o de la autoridad, que incluyen también aquellas menos evidentes como la relación camarero-cliente, médico-paciente, etc.

El “eje horizontal” o de “familiaridad” se refiere al grado de conocimiento existente entre los hablantes y al grado de empatía existente entre ellos. Esta relación generalmente es simétrica, pues ambas partes perciben la relación de modo semejante (Escandell, 2005: 57-62). Pero la posición entre las dos coordenadas no es estática, en las relaciones humanas, el poder es subjetivo y relativo y se negocia en la interacción. Es decir, el hablante tiene en cuenta a su interlocutor y adecúa la conversación según las reacciones que percibe, las expectativas, etc. (Vigara, 2000). Estos dos ejes, que llamamos principales pueden entrar en combinación con otros como el respeto y la confianza, el conocimiento compartido o no, el consenso o conflicto que se manifestarán en la elección de diversos marcadores que —aunque en principio están establecidos por la identidad social— pueden negociarse en la interacción (Calsamiglia y Tusón, 2001: 149). Edeso Natalías (2005) explica las posibles combinaciones que pueden darse entre estos dos ejes y las formas de trato acostumbradas en esos casos (tuteo, uso de usted, uso del nombre o del apellido, etc.). En Taiwán y la sociedad china en general, la modestia y deferencia son valores muy importantes; por ejemplo, sería impensable llamar a un superior por su nombre, aunque se tenga una relación cercana (Lii-Shih, 1999: 26). Recientemente, un alumno, ya graduado, se dirigió a su antigua profesora por el nombre ante la sorpresa de sus compañeros por el atrevimiento. Además, se da gran importancia al estatus de la persona: su posición, sus logros personales, y al debido protocolo. Chan (2000) explica que el contexto social puede aclarar las razones de uso anafórico en la conversación cara a cara que marcan la distancia social (tanto poder como

solidaridad), como producto de necesidades funcionales (requerimientos sociales y pragmáticos), aunque vaya en contra de ciertas restricciones estructurales³². En chino se utiliza particularmente para marcar la diferencia de edad, el rango y la tecnonimia. Este último es el caso de la utilización del términos de relación familiar para denominarse a sí mismo que se usan con un menor con quien se comunica (teconimia), por ejemplo, *Ayi gaosu ni*³³ (“tu tía te lo dice”); esto marca, por un lado, la relación familiar, y, por el otro, la diferencia de edad, por lo cual se le debe respeto (Chan, 2000: 307). Esta es también la razón por la que al referirse a los niños, en general no se les llama así (niños), sino “pequeños amigos”³⁴ y muchas veces los profesores se refieren a los estudiantes como “compañeros de clase”³⁵. Estos usos no existen en español.

Podemos decir en cierto modo que en chino la jerarquía pesa más que la solidaridad y actúa principalmente de acuerdo a la situación (cfr. Pan, 2000, Lii-Shih, 1999), un poco lo contrario a lo que se da en español, pues cuando estos dos ejes afectan a una situación, prima la solidaridad. Además, son los que tienen mayor rango quienes generalmente lo promueven³⁶. La relación de la esfera privada y pública es diferente. Aquí creemos que la explicación de Scollon y Scollon (1995: 134 y ss.) de relaciones dentro y fuera del grupo (*ingroup* y *outgroup*) es muy importante. Entre los hispano-hablantes, la distancia puede acortarse cuando el ánimo de ambas partes lo permite, entonces es fácil pasar al tuteo. No sucede lo mismo en Taiwán, uno pasa a formar parte del grupo solo por voluntad del que forma parte del grupo y de ese modo,

³² En ocasiones, la interpretación de la anáfora no depende de factores relacionados con el discurso en el que se da, sino con el universo sociocultural previo, ayudado de la información pragmática relacionada con el conocimiento del mundo, la situación concreta, etc. (Saiz Noeda, 2002: 97).

³³ En chino: 阿姨告訴你.

³⁴ En chino: 小朋友 (*Xiǎopéngyǒu*).

³⁵ En chino: 同學 (*tóngxué*).

³⁶ Como hemos dicho, hay una desformalización del lenguaje y se aprecia el trato cercano, solidario, menos serio (Padilla, 2005: 181-182).

se abren las puertas, debido a la influencia (enchufe) o *guanxi*³⁷.

4.2.2.3. Imposición del Acto de Habla

La fuerza de la imposición del acto está relacionada con el riesgo para la imagen, ya sea del hablante como del oyente. Por supuesto que esta imposición depende también tanto de la distancia social, pues si se trata de una persona cercana la imposición es menor, como del poder relativo, pues la autoridad le da esa prerrogativa. Depende asimismo de la cultura: en España llegar un poco tarde es fácilmente perdonable, pero puede ser una mayor ofensa en Taiwán. Finalmente, la imposición también está relacionada con la situación: si se trata de un servicio, el tiempo que se emplea; si se trata de un bien (material o no), su valor, la necesidad que uno tiene de él, etc. (Brown y Levinson, 1987: 76-79).

4.2.2.4. Continuum de cortesía

Otros factores también afectan la formulación de los actos de habla. Lavandera (1988: 1196-1197) señala un continuum de cortesía³⁸. La cortesía no está inherente en el enunciado o en unas formas, sino en las condiciones, situación o contexto en el que se utilizan esas expresiones (Lavandera 1988: 1196 y Fraser y Nolen 1981: 96). A la vez, la distancia social y el poder influyen en la situación o contexto y, por ende, en las estrategias de cortesía adecuadas a esas condiciones. Por ejemplo, hacer la siguiente pregunta a un compañero de clase está fuera de lugar tanto en español como

³⁷ 關係, término que se utiliza en chino para esta situación y que tiene mucha importancia en las relaciones sociales.

³⁸ Este continuum de cortesía es un continuum de fuerza de cortesía y no de significado.

en chino:

—“¿Podría usted decirme su nombre?”³⁹

La cortesía ha sido objeto de múltiples estudios en los últimos años y diferentes teorías explican el fenómeno, y está especialmente relacionada al concepto de imagen. Analizaremos las diferentes teorías en el próximo capítulo.

4.3. La cortesía y la imagen

Desde el enfoque de nuestro estudio, la cortesía juega un papel primordial; en los últimos años se ha visto una proliferación de trabajos sobre este campo: principalmente en inglés, pero de a poco este ámbito de estudio ha ido interesando más y más a investigadores de otras lenguas: en el ámbito del español y también en chino⁴⁰.

¿Qué es la cortesía? Tradicionalmente era un conjunto de reglas rígidas, que con el tiempo se consideraron huecas e insinceras, por lo que muchos reaccionaron contra ella y se intentó relegarla; como menciona Leech: “existe una desafortunada asociación del término con formas de la conducta humana superficialmente *correctas* pero, en el fondo insinceras; y se siente, desde luego, la tentación de descartar la cortesía (al menos en ciertos ambientes culturales) por tomarla como un aspecto trivial del bien que se puede prescindir, por no ser más que un *aditamento* con respecto al uso serio del lenguaje” (Leech, 1985: 83). A esta cortesía, que en el lenguaje popular está relacionada con las buenas maneras, la etiqueta, la educación, la urbanidad —lo que se puede considerar cortesía de sentido común—, se la ha llamado

³⁹ En chino: 請問您貴姓? *Qing wen nin gui xing*.

⁴⁰ Preferimos no hacer citas, porque hay tantos que no queremos dar prioridad a unos sobre otros.

en pragmática “cortesía de primer orden”; por otro lado, la cortesía de segundo orden forma parte de teorías de conducta social y uso de la lengua (cfr. De Watts, Ide y Ehlich, 1992: 3) y es estudiada desde el punto de vista lingüístico. Hay sin embargo autores que sostienen que las convenciones sociales y usos también forman parte de la cortesía lingüística (House, 2005; Escandell, 1995; Ide, 1988; Mao, 1994), como veremos más adelante en la perspectiva de la cortesía como norma social (v. apartado 5.5.). Pan (2000: 5) explica que nuestra percepción sobre la cortesía es parte de nuestro propio sistema de discurso, que consiste en aspectos ideológicos, de socialización, formas de discurso y consideraciones sobre la imagen (Scollon y Scollon, 1995: 127 y ss.), por lo que, en cierto modo, también estaría de acuerdo con que estas normas sociales formen parte de la cortesía lingüística.

La comunicación es una actividad intencional con un objetivo determinado, en la cual, para tener éxito, se ha de tener en cuenta la categoría y el papel social del destinatario, y también se ha de usar la cortesía, sobre todo cuando lo que se comunica puede ser conflictivo (pero no solamente en ese caso); es decir, para minimizar el grado de fuerza ilocutiva de un acto potencialmente amenazador para la imagen del interlocutor como proponían Brown y Levinson. Este contexto pertenece al ámbito pragmático interaccional y está relacionada con “la cara” (face) y los modos de protegerla. La cortesía también se refiere a la conducta social adecuada y al tacto hacia los demás, exigencias de la relación interpersonal; en pragmática tiene como objeto la lengua en uso y se refiere, según Kasper, a los modos como se realizan las acciones lingüísticas o —más concretamente— cómo se expresan en la función de relación. Esta última sería una definición amplia, que abarca muchas de las definiciones propuestas (Kasper, 1998: 677). Para profundizar en la noción de cortesía, debemos considerar las diferentes perspectivas desde las que se la estudia, cosa que veremos en el capítulo siguiente. También estudiaremos la imagen, tema íntimamente

ligado a la cortesía.

Capítulo 5: Perspectivas de la cortesía

A partir del libro de Brown y Levinson (1987) —piedra fundamental en la materia—y de los estudios de Lakoff (1998) se desarrolló una teoría que considera que la cortesía, con la “imagen social” como noción central¹, tiene parámetros universales²; pero muchos estudiosos sostienen que los valores de la cortesía y la noción de imagen —por estar íntimamente relacionadas con la cultura—, varían con ella y, por lo tanto, no son universales. Para estudiarlas hay que tener en cuenta los contextos socio-culturales en los que la cortesía tiene lugar (Wierzbicka, 1991; Gu, 1990; Mao, 1994; Bravo, 1987, Hernández Flores, 2003, Carrasco Santana, 1999, entre otros). La cortesía se puede estudiar desde un enfoque basado en la lengua (como muchos trabajos que estudian un mismo acto de habla en diferentes idiomas para descubrir las fórmulas de cortesía y las normas culturales que se utilizan en cada lengua) o basado en la sociedad (investigaciones que tratan de descubrir el sistema comunicativo del que la cortesía forma parte y que expresa la ideología, el sistema de imagen, el tipo preferido de relaciones humanas y el proceso de socialización de una sociedad determinada (Pan, 2000: 12)).

En cualquier caso, las teorías tradicionales han ayudado mucho a los investigadores a describir comportamientos de cortesía (Bravo, 2004: 15-16) y son hasta ahora base de muchas propuestas, métodos de análisis y punto de partida para la profundización (Fraser y Nolen, Fant, Havertake, Bravo, Spencer-Oatey, Fitch,

¹ Brown y Levinson (1987: 13) dicen: “una noción muy abstracta de imagen es el centro de nuestro modelo, la cual consiste en dos tipos específicos de deseos...” (Central to our model is a highly abstract notion of ‘face’ which consists of two specific kinds of desire...). La traducción es nuestra.

² Expresaron su deseo de que el modelo de los universales en la cortesía lingüística pudiera utilizarse para describir las diferencias de ethos a través de las culturas (Brown y Levinson, 1987: 253).

Kerbrat-Orecchioni, etc.). La importancia de la cortesía es clara en las relaciones interpersonales, es también un punto importante en los estudios interculturales, pues queremos actuar de un modo apropiado y evitar ofender a otros (Pan, 2000: 5).

5.1. La perspectiva de las Máximas conversacionales

Leech, parte del Principio de cooperación de Grice (v. apartado 4.1.2.) y lo complementa con un Principio de cortesía y unas Máximas con el fin de lograr una buena comunicación (Leech, 1985: xi). Considera que el Principio de cooperación es necesario, pero resulta insuficiente para explicar el uso de estrategias indirectas. Además diferentes sociedades pueden aplicar las Máximas de modo distinto o en algunas situaciones se concede mayor importancia a la cortesía que a la cooperación o se pone mayor énfasis en una de las Máximas de cortesía. El Principio de cortesía puede dar explicaciones a esas aparentes excepciones (por la mayor importancia que se le da al Principio de cortesía en determinadas situaciones), por lo tanto, no es simplemente otro Principio junto al de cooperación de Grice, sino un complemento necesario (Leech, 1985: 80).

Este autor evalúa la cortesía en términos de coste y beneficio; cuanto mayor sea el coste para el oyente, mayor será el grado de cortesía que se habrá de utilizar (Leech, 1985: 107). Distingue varias Máximas de cortesía:

Las Máximas de cortesía que Leech (1985: 132) propone son:

- Máxima de tacto: en actos impositivos y comisivos, reduzca el coste del otro y aumente su beneficio.
- Máxima de generosidad: en actos impositivos y comisivos, reduzca su beneficio y aumente su coste.

- Máxima de aprobación: en actos expresivos y asertivos, reduzca las críticas al otro y aumente la aprobación.
- Máxima de modestia: en actos expresivos y asertivos, reduzca su propia alabanza y aumente su propia crítica,
- Máxima de acuerdo: en actos asertivos, reduzca desacuerdos y aumente acuerdos con el otro.
- Máxima de simpatía: en asertivos, aumente la simpatía (reduzca la falta de simpatía) entre el yo y el otro.

Las dos primeras se pueden emparejar en relación al costo y beneficio, las siguientes, al elogio y la crítica, y las últimas al acuerdo y la simpatía —o falta de ello—, respectivamente.

A veces violamos las Máximas de Grice en beneficio de la cortesía, por ejemplo, transgredimos la Máxima de cantidad y damos menos información que la requerida por el objeto de la conversación para evitar decir algo negativo que puede ser descortés; o descuidamos la Máxima de manera siendo un tanto oscuros en relación a temas que pueden resultar ofensivos para otros, etc. Hay gente que piensa que para ser cortés, muchas veces hay que ser falso o decir cosas que no son verdad, transgrediendo la Máxima de calidad. Pensamos que no es así, se puede evitar decir cosas que pueden aparecer un tanto ofensivas, recurriendo a otros medios como la indirección, ambigüedad o dando menos información de la requerida, obviamente, cuando no haya obligación, o sea injusto hacerlo de ese modo. Por el contrario, se puede concentrar la atención en alabar lo que uno realmente aprecia y no mencionar nada sobre lo que no nos gusta. Esto no es falsedad, sino hacer la vida más agradable a los demás y también para nosotros mismos.

Como hemos dicho más arriba, Leech muestra que diferentes culturas aplican las

Máximas de la conversación de diversa forma, a veces atribuyendo a la cortesía mayor valor que al Principio de cooperación, o quizá concediendo mayor importancia a una Máxima del Principio de cortesía que a otra (Leech, 1985: 79-80). Concretamente, algunas culturas orientales —como la japonesa y la china— dan mayor importancia a la Máxima de modestia, a la cual las culturas mediterráneas le adjudican menor valor; por el contrario, aprecian más la Máxima de generosidad (Leech, 1985: 150) (por mencionar las culturas del ámbito de nuestro estudio). Por ejemplo, pocas veces un taiwanés dirá que es bueno o hábil en cierta actividad o área de conocimiento, i.e., tocar algún instrumento musical o en el dominio de un idioma. La Máxima de cortesía es más importante en este caso para él que la de calidad y por tanto negará sus dotes. Cuando uno se encontraba con un gran profesor o alguien muy versado en cierta materia, era tradicional anteriormente en Taiwán expresar cortésmente deseos de aprender de él con la frase: “Le agradeceré sus consejos y enseñanzas” o “Por favor, enséñeme todo lo que pueda”³. Esta frase que resulta muy cortés en mandarín, puede resultar sorprendente en español; primeramente, por el uso del imperativo, además porque parece imponer una carga al oyente, casi una molestia. No es así en mandarín, resulta cortés porque pone a la persona en un grado social alto al pedirle que le enseñe. En este caso, como sucede también en el ejemplo que pone Escandell sobre la carta de una alumna japonesa que le pedía “ayúdeme cuando se lo pida” (1995: 46-47), es más cortés mostrar deferencia que evitar la imposición; es más, la imposición es un honor, porque implica que uno tiene una posición más alta en la sociedad (Matsumoto, 1988: 410).

El Principio de cortesía recomienda que “permaneciendo el resto de los factores constantes, minimice las expresiones de opinión descorteses” (Leech, 1985: 81⁴).

³ En chino: 多多指教 (*duo duo zhi jiao*).

⁴ La traducción es de Alcántara, Felipe en la versión en español de 1997, *Principios de Pragmática*.

Leech también habla de aumentar las expresiones de cortesía, pero dice que es más importante evitar la descortesía que enfatizar la cortesía, pues para él la cortesía intenta mantener el equilibrio en la relaciones sociales, evitando —o al menos reduciendo— las acciones descorteses y manifestando positivamente la cortesía en las debidas ocasiones, como por ejemplo, en una celebración (Leech, 1985: 105). Estamos muy de acuerdo con que es más importante evitar la descortesía que ser extremadamente corteses. Además, esto también depende de las culturas; en chino hay un refrán que dice que “no se acusa a nadie por ser demasiado cortés”⁵, sin embargo, en español, una persona puede resultar pesada o insincera y distante si utiliza demasiadas estrategias de cortesía. Leech dice que hay actos que son descorteses en sí mismos (como las órdenes) y otros que son siempre corteses (como los ofrecimientos) (Leech, 1985: 83); sin embargo, en español, se pueden dar órdenes usando el imperativo sin que haya nada de descortés en ello⁶. Por ejemplo, si llegamos a una fiesta con una bebida, es común que el anfitrión nos diga: —“Ponla sobre la mesa”. Es que la cortesía no depende del acto, sino del contexto.

Díaz Pérez critica la clasificación de las Máximas de Leech como antieconómica; y propone que podrían reagruparse en tres: tacto/generosidad, aprobación/modestia y acuerdo/empatía, que —aunque no se refieren exactamente a lo mismo— están relacionadas y tratan del mismo tipo de actos de habla. Además, como ya hemos dicho en el apartado 4.2.2.4. la falta de cortesía se encuentra en las condiciones, situación o contexto en las que se expresa ese enunciado (Havertake, 1994; Lavandera, 1988: 1196; Fraser y Nolen, 1981: 96 y Díaz Pérez, 1993: 107-108).

Logroño, Universidad de La Rioja.

⁵ En chino: 禮多人不怪 (*Li duo ren bu guai*).

⁶ En chino también, aunque generalmente se agrega un “por favor” (en chino: *qing- 請*), para hacerlo más cortés.

5.2. La teoría de la cortesía de Brown y Levinson

Esta teoría es la más estructurada y desarrollada hasta la fecha, y aunque ha recibido muchas críticas, ha servido para desarrollar los estudios de la cortesía y ha dado origen a gran cantidad de investigaciones (Escandell, 2002; Díaz Pérez, 2003; Placencia, 2007: 123; Fant, 2007: 335).

El punto central de esta teoría es la noción de la imagen. Esta noción⁷ proviene de Goffman (1967: 5), que la define como “el valor social positivo que una persona reclama para sí a través del rol que otros asumen que ha representado durante un contacto determinado. La “cara” es una imagen personal delineada en términos de atributos socialmente aprobados”⁸. Esta tiene dos vertientes: positiva y negativa, que se basan en lo que estos autores consideran las necesidades básicas o deseos del individuo. La imagen positiva es el deseo de ser apreciado por los demás y que los demás compartan su deseo, y la imagen negativa, consiste en que las acciones propias no sean impedidas por otros (Brown y Levinson, 1987: 62). También podemos agregar que, según Díaz Pérez (2003:111), la imagen positiva consiste en el deseo de ser aceptado, en otras palabras, de sentirse integrado entre los miembros de un grupo social y la negativa en el deseo que los actos de uno no sean impedidos, o sea en las ansias de independencia y autonomía personal. Estos deseos van en la línea con lo que clasifica Tannen (1986: 31) como dos necesidades humanas universales en la comunicación: la participación o el verse implicado con otros y la independencia o necesidad de tener el propio espacio e independencia. Por eso, dice Díaz Pérez, el

⁷ Usamos el término imagen, —*face* en inglés (literalmente “cara”)— como también lo hacen Havertake (1994), Díaz Pérez (2003) y Fernández (1998). Bravo (1998, 1999, 2004) y Hernández Sacristán (1999) utilizan “imagen social” y Escandell (2002), “imagen pública”. Todos se refieren al mismo concepto y por eso, en algunos párrafos también utilizamos las otras expresiones.

⁸ “The positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact. Face is an image of self delineated in terms of approved social attributes”. La traducción es nuestra, basada en Álvarez Muro (2007).

modelo de cortesía de Brown y Levinson difiere de los modelos que parten de las máximas conversacionales, que consideran que las relaciones interpersonales se realizan mediante el acatamiento de normas no codificadas para evitar roces o fricciones. Ellos se dirigen a las necesidades individuales del grupo social, pues a través del mutuo reconocimiento y aprecio de la imagen, a través de las normas de cortesía, se estrechan los vínculos sociales (Kasper 1998: 679).

En la interacción, los interlocutores intentan conseguir un equilibrio entre la imagen propia y la de otros, pero es un concepto vulnerable y hay que estar prestando constante atención para no dañarla. Hay actos que amenazan la imagen (AAI)⁹ y la ponen en riesgo: son actos que se oponen a los deseos de la imagen de uno de los interlocutores. En esos casos surge la cortesía para restablecer el equilibrio y compensar o reparar el daño eventual o actual de la imagen. Para ello Brown y Levinson (1987) detallan una serie de estrategias de cortesía positiva y negativa, actos abiertos o con intención clara (en inglés: *on record*), así como actos de manera encubierta¹⁰ (o estrategias para no ser explícitos, en inglés: *off record*). La cortesía será positiva o negativa si el acto se refiere a salvaguardar o cuidar la imagen positiva o negativa respectivamente.

Los actos que, según estos autores, amenazan la imagen positiva, son aquellos que indican que el hablante no se preocupa por los sentimientos del oyente, como pueden ser las expresiones de desaprobación, las críticas, las quejas, las reprimendas, los desacuerdos, etc., pues muestran un juicio negativo por parte del hablante. También aquellos que muestran abiertamente la indiferencia hacia la imagen del otro como son las faltas de respeto, el hablar de temas tabú, las faltas de cooperación, etc.

⁹ En inglés *face threatening acts* (FTA), que Escandell (2002) llama actos que amenazan la imagen pública (AAIP) y Díaz Pérez (2003) los llama actos contra la imagen (ACI). Havertake (1994) utiliza diversos giros para referirse a esa misma realidad. Nosotros los llamaremos simplemente actos que amenazan la imagen (AAI).

¹⁰ Estos términos los menciona Díaz Pérez (2003: 116).

Algunos incluso pueden amenazar ambas imágenes como pueden ser los pedidos y los ofrecimientos. En todos estos casos, los hablantes quieren mantener el equilibrio social y evitar dañar la imagen, ya sea la propia o la ajena, por eso deben realizar estrategias para evitar o minimizar la amenaza, no hacerla abiertamente o realizarla de un modo encubierto, etc. Para calcular la seriedad o el riesgo de un acto y aplicar las estrategias necesarias, el hablante deberá tener en cuenta la distancia social y el grado de imposición del acto (poder relativo), junto al grado de la imposición o valor de gravedad que en esa cultura tiene una imposición que amenaza a la imagen (Brown y Levinson, 1987: 76). Creemos que, en sentido amplio, es relativamente fácil entender la necesidad de cuidar la imagen negativa, por ejemplo, en relación con un acto futuro que ejercería cierta presión en el oyente, como pueden ser las órdenes, las peticiones, las sugerencias, los consejos, los recordatorios, las amenazas, los avisos y los desafíos; pero estos autores también consideran actos que amenazan la imagen algunos ofrecimientos o promesas (y la aceptación de los mismos), porque el oyente tiene que aceptarlos o rechazarlos y eso implica cierta presión. En este sentido, los cumplidos o expresiones de admiración pueden ser amenazantes —dicen—, pues es posible que el oyente tenga que proteger el objeto en cuestión por el deseo del hablante hacia el objeto (Díaz Pérez, 1993: 113, Brown y Levinson, 1987: 65-66). Hemos dicho que es fácil comprender la necesidad de cuidar la imagen negativa en un sentido amplio, porque diferencias culturales pueden hacer que, en ciertas circunstancias, esos actos sean o no amenazantes. En un estudio anterior en el que hicimos una encuesta para estudiar comparativamente los elogios entre el español y el chino mandarín, más de la mitad de los taiwaneses encuestados respondieron que a veces hacen un elogio cuando quieren que les regalen algo. No es un comportamiento habitual, pero puede suceder. De hecho, he tenido esta experiencia con una persona de origen chino en Singapur: nos obsequió prácticamente todo lo que una amiga y yo le elogiamos. Por el contrario,

los hispanohablantes encuestados sobre este supuesto respondieron que esto no sucede nunca (Padilla, 2004: 102). Por otro lado, he experimentado en Taiwán, la presión que puede generar un obsequio o una invitación: si se recibe un regalo, hay que tratar de “devolver el favor” con otro presente que esté a la altura; y en el caso de las invitaciones, a veces recibir una invitación a una boda puede producir cierta presión, por el desembolso que hay que hacer (v. apartado 4.2.2.1.). En la misma línea, una vez me invitaron a un restaurante muy bueno y la anfitriona me preguntó si esa invitación me producía estrés pues sabía que probablemente le sucedería a algunas personas.

Brown y Levinson reconocen que el contenido de la imagen es diferente según la cultura (por ejemplo, los tipos de actos que amenazan la imagen pueden variar), pero sostienen que sus principios universales —que tienen aplicaciones culturales específicas— a su vez pueden ser la base que soporte diferencias culturales, contando con diferentes parámetros y variables dentro del esquema para evaluar el riesgo de un acto (la distancia social, el poder relativo y el grado de la imposición), o por medio de una variada distribución de las estrategias en una determinada población social (Brown y Levinson, 1987: 61-62, 242, 246-247).

También toman en cuenta el concepto común de imagen, relacionado con “perder cara” (expresión que no se usa en español¹¹) o sufrir una humillación y que, por tanto, tiene una carga emotiva; en efecto, la imagen se puede perder, mantener o acrecentar y, por eso, hay que prestar constante atención a ella en la interacción (Brown y Levinson, 1987: 61). Como normalmente la imagen propia depende de que se mantenga la de los demás, tratar de mantener la imagen del interlocutor en la interacción redundaría en beneficio mutuo (Brown y Levinson, 1987: 60-61, Goffman, 1984: 11). En chino se usa —como en inglés— la expresión de *loose face* (que han traducido al español

¹¹ Esta expresión va entrando en el vocabulario español, aunque, generalmente, en relación con la *mianzi*. Ver, por ejemplo, el Diario Ya.es, actualizado el 24 de agosto de 2010, en <http://www.diarioya.es/content/perder-cara>.

como “perder cara”¹²) para expresar cualquier hecho embarazoso, que si bien toda persona trata de evitar, parece que en Asia este deseo es más fuerte¹³. De hecho, en chino se utiliza también “dar cara”¹⁴ (Goffman, 1967: 9), en el sentido de incrementar la imagen, el estatus social o la credibilidad de otro, hacerlo quedar bien, etc. En suma, para estos autores, “la universalidad no atañe solo a los principios (las necesidades de imagen), sino a cada uno de los pasos, de tal manera que tanto la escala de cortesía como las estrategias que componen cada uno de los grados se postulan como universales” constata Iglesias Recuero (2001: 246).

Evaluando esta teoría, Bravo reconoce estar de acuerdo en que el reconocimiento mutuo de la imagen pública (visión de sí mismo socialmente aprobada) y la necesidad de salvaguardarla en la interacción (cfr. Bravo, 1998: 316) o evitar perderla, son universales; sin embargo, los rasgos que constituyen la imagen deseable difieren en las culturas (Escandell, 2002: 149)¹⁵.

Brown y Levinson hablan de actos que intrínsecamente amenazan la imagen, y por lo tanto, requieren estrategias que reduzcan esa amenaza (Brown y Levinson, 1987: 24). Consideran una “persona modelo” (PM)¹⁶ que encarna la racionalidad (un modo de razonar desde los objetivos hasta llegar a los medios o modo de obtenerlos) y deseos de imagen (positiva y negativa). Junto a Iglesias Recuero (2001: 245) nos sorprende la similitud entre esta persona modelo y el hablante-oyente ideal¹⁷ de la gramática generativa (aunque para Brown y Levinson supuestamente encarna las

¹² En chino: 丟臉 (*diu lian*).

¹³ Havertake (1994: 35) dice que por muy difícil que sea verificar la hipótesis de validez universal de la teoría de la imagen, hasta el día de hoy no se han descubierto culturas en las que las imágenes positivas y negativas de las personas no se consideren importantes, aunque la función e interpretación de las mismas varíe entre las culturas.

¹⁴ En chino: 給面子 (*gei mian zi*).

¹⁵ Bravo (1998: 336) explica también que los contenidos de la imagen social no son universales y por eso hay que delimitarlos para cada cultura. Ella explica los contenidos de la imagen a través de dos necesidades, la de autonomía y afiliación, a las que, en la cultura anglófona corresponden las vertientes positiva y negativa que proponen Brown y Levinson (1987), pero no es igual en todas las culturas.

¹⁶ En el libro identifican la persona modelo como MP (Brown y Levinson, 1987: 58).

¹⁷ V. apartados 2.2.2. y 4.1.1.

expectativas de todo ser humano), junto a los deseos de universalidad de ambas propuestas, consideran que las estrategias de cortesía son un modo racional de buscar los medios de satisfacer el fin de proteger la imagen (Brown y Levinson, 1987: 58).

La mayor crítica que se le hace a esta teoría va en contra de sus aspiraciones de universalidad. Hay poca evidencia empírica sobre la universalidad del modo de realizar ciertos actos de habla mencionados en la obra, y de la cortesía de los mismos. Al contrario, la percepción de los hablantes de otras lenguas es que no hay equivalencia automática entre formas (des)cortesés y actos de habla y además no existen estrategias universales de cortesía, porque la cortesía se define en una cultura dada (Janney y Arndt, 1993: 20-21). Si se analiza desde el punto de vista de culturas particulares, en muchas comunidades de hispanohablantes, parte de la imagen de autonomía es expresar afirmación de la originalidad y las cualidades positivas propias (Bravo 1998: 336), cosa que difiere con el concepto de imagen negativa de Brown y Levinson. Ellos centran las actividades de imagen en las necesidades de imagen de la persona o en lo que piensan que puede amenazarla, pero de hecho, en otras culturas, esa conducta no necesariamente resulta ser una amenaza (Bravo, 2001: 307). Entre los hablantes de lengua china, muchas veces una imposición no se ve como tal, debido a la necesidad de un superior de cuidar de alguien de rango menor.

Además, estos autores justifican la universalidad de su teoría adecuándola a la variación cultural a través de variables para evaluar el riesgo de un acto (la distancia social, el grado de imposición del acto y el poder relativo), pero, como hemos dicho, los componentes de la imagen, y por tanto los actos que la ponen en riesgo, no son trasladables a otras culturas (v., por ejemplo, Mao, 1994, Matsumoto, 1988 y 1989). Para establecer diferencias o similitudes en el contenido de la imagen entre culturas, hay que considerar la naturaleza de sus componentes, lo que nos permitirá observar las variaciones en el comportamiento comunicativo de las distintas culturas, cosa que,

según Bravo (1999: 160), debería ser el enfoque central en ese tipo de estudios.

Otra crítica importante es el carácter pesimista y negativo de la teoría y de las relaciones interpersonales, considerando que la imagen está expuesta a amenazas constantes (Kasper, 1990; Escandell Vidal, 2002; Carrasco Santana, 1999: 8; Díaz Pérez, 2003: 132). Además, Brown y Levinson (1987:129-139) dicen que en las culturas occidentales, la cortesía negativa es la más elaborada y convencionalizada de las estrategias lingüísticas y que los manuales de urbanidad han escrito mucho sobre ella. Sin embargo, en España poner la cortesía positiva en un segundo plano y considerar la cortesía simplemente como mitigadora de acciones amenazantes parece inaceptable (Carrasco Santana, 1999: 9).

En cuanto a críticas específicamente relacionadas a algunas culturas, estos autores utilizan una serie de estrategias para minimizar la amenaza de la imagen. Dentro de las de cortesía negativa, encontramos la estrategia de dar deferencia al oyente, entre las que se encuentra el uso de honoríficos¹⁸. Sin embargo, en mandarín, este uso no es estratégico, no se utiliza solo cuando hay un acto amenazante de la imagen, sino que es parte de las convenciones sociales. La distancia jerárquica y el respeto a los mayores forman parte de las convenciones sociales en Taiwán; por eso, no creemos que sea una estrategia de cortesía, sino una necesidad de cortesía en el trato con las demás personas. De hecho, he escuchado algunos comentarios negativos por la falta de utilización de estos honoríficos, que, a veces, se emplean incluso entre colegas (llamando, por ejemplo, “profesor/a” a colegas de más o menos el mismo rango)¹⁹. Janney y Arndt (1993) mencionan muchas críticas de otros autores a esta teoría; además de cuestionar la universalidad de la propuesta, también ponen en duda

18 Brown y Levinson (1987, 24) los ven como un modo de suavizar la amenaza a la imagen y consideran que hay suficiente evidencia para predecir que su uso ocurrirá especialmente en las peticiones.

19 Escandell (1995), comenta lo mismo, citando un ejemplo del uso de los honoríficos en la sociedad japonesa.

la racionalidad y lógica de la cortesía, que —según Brown y Levinson— es común a todos los hablantes en todas las lenguas (1987: 7). También critican las pruebas empíricas de la teoría y las consideran reducidas, idealizadas, que solo pueden dar cuenta de modelos de actividades de habla (Janney y Arndt, 1993: 19).

5.3. Perspectiva del contrato conversacional

Fraser y Nolen (1981, Fraser 1990) también se basan en el Principio de cooperación de Grice y en el concepto de imagen de Goffman. Consideran que la cortesía reside en un *contrato conversacional*, en una serie de derechos y obligaciones mutuos de las personas que intervienen en la conversación y que delimitará lo que los interlocutores esperan del otro. Ese contrato se reajustará en el transcurso de la interacción, de acuerdo al contexto. Lo ilustran con un ejemplo de una persona que va al médico y que implícitamente le da a ese profesional el derecho de preguntarle sobre su pasado, lo que lo llevó a la consulta, etc.; pero no sería adecuado preguntar cosas fuera de ese campo. Para estos autores la cortesía está presente cuando los hablantes cumplen los términos del contrato conversacional y cualquier violación a esos términos será considerada descortesía (Fraser y Nolen 1981: 94-96).

El contrato conversacional tiene algunos términos convencionalmente establecidos y que se aplican a todo tipo de conversación como la toma de turnos, el hablar seriamente y con un tono de voz audible, etc. También hay normas que establecen las instituciones sociales, como las formas de tratamiento, el hablar en voz baja en una biblioteca, etc. Algunos términos pueden haber sido determinados en encuentros previos; otros, en cambio, se hacen teniendo en cuenta la situación particular, el contexto, a la vez que el estatus, el poder, el rol de cada hablante. Es

interesante notar que, en general, la cortesía no se nota, se presupone, pero se la echa en falta cuando está ausente (Fraser, 1990: 232-233) y para esta perspectiva la cortesía es hacer lo que hay que hacer, lo que se espera en el contrato conversacional. Es más, este tipo de cortesía se considera deferencia e implica dar valor al oyente a través del reconocimiento del estatus previamente pactado, lo que es un modo simbólico de expresar el aprecio (hacerlo parecer importante, etc.). Aunque deferencia no es lo mismo que cortesía, la falta de ella puede resultar descortés (Fraser y Nolen, 1981: 97-98). La cortesía por ende es un acto voluntario, que depende de las condiciones o contexto por un lado (no de las locuciones en sí mismas), y del oyente, de cómo le parece la intervención (Fraser y Nolen 1981: 96). Los términos del contrato varían de acuerdo a las culturas, sin embargo pensamos que en contextos interculturales el acuerdo conversacional puede ser difícil de establecer. Por ejemplo, hay temas que pueden ser más personales en una u otra cultura; y el ser reticentes en algún tema, puede verse como falta de cooperación o de deferencia por parte del interlocutor; pensamos concretamente en las personas de habla hispana y de habla china. Los primeros son más habladores y los segundos más medidos, por eso creemos que lo que se puede preguntar o lo que violaría el contrato por estar fuera de los “temas pactados” puede ser muy distinto. Estas diferencias quizás afecten el “modo en que el oyente interpreta la intervención” y, por tanto, su inferencia sobre la deferencia —o falta de ella— en la intervención. Este tipo de teoría pertenece según Ide a la clasificación de “cortesía de primer orden” (Ide, 1993: 8).

5.4. Havertake

La posición de Havertake tiene peso en el ámbito de la cortesía en español ya

que su estudio pragmatolingüístico sobre la cortesía verbal (1994) fue pionero en la materia y su obra se ha convertido en referencia obligada para los que estudian la cortesía en el ámbito del español (Bravo, 2001: 299). Su visión de la cortesía integra las teorías del contrato conversacional de Fraser y Nolan, las reglas de cortesía de Lakoff y de Leech y también toma en consideración el concepto de imagen²⁰ de Brown y Levinson (1987). El autor holandés deja en claro un punto importante sobre la cortesía y la interacción: las normas de cortesía determinan el estilo de interacción pero no afectan al contenido proposicional de lo que se comunica, son reglas regulativas —regulan el comportamiento humano— pero no son constitutivas, porque no determinan la estructura del mensaje lingüístico (Havertake, 1991: 146 y 1994: 15). Es decir, si una persona no sigue las reglas de cortesía, sería descortés pero podría hacerse entender; en cambio si no sigue las reglas gramaticales (reglas constitutivas), difícilmente lo lograría. La cortesía es un factor que afecta a los actos de habla, no los constituye²¹. Para este autor, las estrategias corteses se explican a través de las máximas de cortesía (Havertake, 1991: 146-147).

5.5. Perspectiva de la cortesía como norma social

La perspectiva de la cortesía como “norma social” está relacionada con las formas, convenciones sociales o expresiones que varían más o menos con las diferentes culturas y que se manifiestan con diferencias relativamente superficiales. Incluyen diferentes comportamientos lingüísticos, fórmulas, tratamiento: por ejemplo, los saludos, las despedidas, etc. A veces también revelan expectativas sociales en

²⁰ Havertake llama a la imagen, *personalidad social* o simplemente *personalidad*, en Havertake, 1991 y *face* o *imagen*, en Havertake, 1994.

²¹ Ver también Briz Villanueva (2006: 87).

cuanto a las condiciones y circunstancias en las que se hace un determinado acto de habla. A través de esas convenciones sociales, la conversación y relación con los demás se torna más agradable.

Existe un debate entre aquellos que consideran que la teoría de la cortesía lingüística solo comprende la cortesía de segundo orden (relacionada con una teoría de conducta social²² y uso de la lengua) y aquellos que piensan que también debe incluir la cortesía también llamada de sentido común²³. Los primeros consideran la cortesía como estrategia conversacional, para evitar conflictos con el interlocutor y está orientada a la imagen personal (aquí se cuentan los seguidores de las teorías de Brown y Levinson (1987)). Janney y Arndt (1992: 22 y 23) y Escandell (1995: 56) ponen énfasis en las diferencias que existen entre esta y la cortesía social (relacionada con las convenciones sociales); y —como hemos dicho antes— otros autores, especialmente autores provenientes de países fuera del sistema anglosajón, consideran que la cortesía estratégica tiene un punto de vista etnocéntrico. En muchas sociedades orientales, “lo importante no es preservar y mantener intacto el territorio individual, sino ser aceptado por los otros, comportarse de acuerdo con cuál sea el lugar que a cada uno le corresponda dentro del grupo” (Escandell, 1995: 58).

La cortesía social es lo apropiado, —House (2005: 16) considera la cortesía como “el comportamiento de norma de fondo que es adecuado en el contexto”²⁴— lo que se espera en una situación concreta y por ello está especialmente relacionada con el contexto, la situación y las condiciones de un acto. Meier considera que el aspecto de *propiedad* es universal, en cuanto que todas las sociedades tienen ciertas normas que lo regulan; sin embargo, las normas concretas varían a través de las culturas

²² El mismo Grice (1998: 150) escribió que había que añadir otras máximas al Principio de Cooperación de Grice, —como estéticas, sociales o de carácter moral— para poder dar cuenta del sentido pragmático de un enunciado.

²³ Para ver las diferencias entre cortesía de primer y segundo orden, ver Watts et al. (1992: 3).

²⁴ La traducción es nuestra.

(Meier, 1995: 388). Watts et al. (1992: 6) clarifican que ese conocimiento de lo apropiado o correcto, requiere un trabajo cognitivo y por ello relacionado con la psicología social²⁵. Si no se conocen las costumbres sociales, pueden producirse malentendidos. Me acuerdo que estando en un país tropical, en casa de una amiga, una invitada (extranjera) llegó a su casa cerca del mediodía, hora de altas temperaturas. Mi amiga, como es tradicional en ese país, le preguntó si quería refrescarse (“¿Querías refrescarte?”²⁶ fueron las palabras exactas, un modo cortés de preguntarle si quería pasar al lavabo). A la invitada se le congeló la sonrisa: interpretó la pregunta como si le estuvieran diciendo que no estaba bien presentada o arreglada, cuando en realidad, mi amiga solo quería hacerla sentirse cómoda.

Se puede considerar que la cortesía social refleja normas de conducta específicas de una cultura, adecuadas a un contexto determinado: lo que es apropiado en contextos puntuales. Los hablantes acceden a su conocimiento sociocultural individual —adquirido en su propia cultura, donde han sido socializados— y así unen expresiones lingüísticas a las condiciones extralingüísticas que producen un contexto mínimo dentro del cual realizan un proceso de inferencia de las normas de cortesía (House, 2005: 14-16). No son la lengua ni los hablantes quienes son corteses o no, sino que es lo apropiado. Este sentido de propiedad de acuerdo a las circunstancias se puede considerar universal, algo que todas las sociedades poseen, en cambio, las normas concretas varían (Meier, 1995: 388).

²⁵ Ese trabajo cognitivo consiste en utilizar nuestro conocimiento del mundo, el de los otros, las creencias, etc. Esas realidades dejan representaciones internas en nuestra mente, producto de nuestra percepción. Lógicamente, nuestra percepción puede ser subjetiva y eso explica los errores que podemos cometer en esos campos, pues los elementos interiorizados intervendrán en el trabajo cognitivo solo en la medida que lo hayamos interiorizado y del modo que lo hayamos hecho. Un gran número de esas representaciones son compartidas con miembros de la sociedad, que se han ido adquiriendo paulatinamente en el proceso de socialización: “...convertirse en un miembro normal de una cultura es sobre todo una cuestión de aprender a percibir, pensar y comportarse como lo hacen los demás miembros de esa cultura” (“...growing up to become a normal member of a culture is largely a matter of learning how to perceive, think, and behave as others in the culture do”, Janney y Arndt, 1992, 30 – la traducción es de Escandell, 2008)

²⁶ En inglés: would you like to freshen up?

La postura de Brown y Levinson tiene evidentes ventajas: si limitamos la teoría a la cortesía de segundo orden, se pueden obtener normas universales del comportamiento cortés, con una fundamentación racional y de base cognoscitiva; en cambio, el enfoque tradicional varía de acuerdo a las culturas (v. Escandell, 1995: 37-39). Creemos que el mensaje que me enviaron como contestación a un pedido de un libro a cierta biblioteca en Taiwán (debajo), es difícil explicarlo simplemente como una acto de cortesía positiva para ensalzar la imagen (cfr. Brown y Levinson, 1987: 101-103): hay otros valores que lo aclaran.

“¡Le agradecemos su carta!

Valoramos enormemente su correo electrónico, creemos que cualquier crítica o sugerencia da lugar a crecimiento y es una oportunidad para servirle a usted. XX agradece su apoyo”.

Evidentemente, la carta es muy cortés, quizá demasiado cortés para un hispanohablante, por lo que puede parecer un poco extraña y hasta exagerada. En primer lugar, yo no había hecho ninguna crítica ni sugerencia, simplemente había pedido un libro, pero ellos manifestaban su deferencia con un cierto abajamiento acostumbrado en situaciones similares en estas tierras (agradecemos su crítica o sugerencias).

Ide (1988: 371) considera que la cortesía lingüística favorece la comunicación fluida a través del uso apropiado de la lengua, de estrategias intencionales adecuadas y de la utilización de expresiones convencionales o frases hechas para que el interlocutor reciba bien el mensaje. Entre las estrategias y expresiones convencionales que menciona, entra el uso de honoríficos²⁷ (que se utilizan en algunas culturas, como

²⁷ Ide argumenta que en el caso del japonés, los honoríficos se utilizan como déxis social, aunque no haya ninguna amenaza, y por eso se pueden entender como gramaticalización de la cortesía. Es como si fuera una elección entre formas lingüísticas y demuestra el conocimiento del “propio lugar” en el orden interaccional (Ide, 1988: 372).

la japonesa y la coreana), términos de tratamiento, pronombres y ciertas fórmulas del discurso²⁸. Esta definición incluye las dos vertientes de la cortesía, individual y social (cfr. Escandell, 1995: 54). La autora (Ide, 1992: 302-303) justifica por qué —en su modo de ver— la observancia de las normas sociales (*wakimea*) forma parte de la cortesía lingüística de segundo orden. Explica que las convenciones sociales tienen un sentido más profundo de lo que aparentan y a través de esos gestos o expresiones se manifiesta distancia o pertenencia, participación, etc. “Las expresiones formulaicas son ejemplos de formalismo en los que el significado está implícito a través de las formas convencionales” (Ide, 1992: 302)²⁹. Por medio de ellas se enfatiza más la pertenencia al grupo que la individualidad e imagen personal. Esto es típico en las sociedades de alto contexto cultural³⁰, como explica Hall (1977:113), pues pertenecer al grupo o no es un dato muy importante: se espera más de aquellos que forman parte de él. De acuerdo con la teoría del contexto cultural de Hall (1977) dentro del continuum de alto y bajo contexto, Taiwán y España pertenecen a las culturas de alto contexto, aunque esta última tiene un nivel más bajo (de todas maneras, hay muchas diferencias entre ellas)³¹.

Algunos han querido explicar el uso de los honoríficos como una estrategia más (ensalzar al otro y humillarse) para minimizar el riesgo de amenaza potencial, pero Ide (1988: 372) aclara que se pueden entender como una gramaticalización de la cortesía: es como elegir el pronombre y el tratamiento adecuado, la elección de

²⁸ Ide (1992: 298-299) utiliza el término *wakimea* para designar al cumplimiento u observación de las normas sociales. Son obligatorias y la falta de ellas tildaría a la persona de descortés. No expresan la intención del hablante, sino el acuerdo con las normas establecidas: revelan el reconocimiento del estatus personal en relación con la otra persona en un contexto determinado, así como el estatus social; y la deuda que se tiene con el interlocutor.

²⁹ “Speech formulas are examples of formalism in which meanings are implied by conventional forms”. La traducción es nuestra.

³⁰ En la comunicación de alto contexto la información se da en el contexto físico o está internalizada en la persona; en cambio el mensaje posee poca información explícita o en el código. Por el otro lado, la comunicación de bajo contexto es lo contrario: está explícita en el código (Hall, 1977: 91).

³¹ Este tipo de culturas se mantiene habitualmente informado lo que les sucede a quienes son importantes en sus vidas, aunque haya diferencias individuales específicas en cuanto a las necesidades de contextualizar (Hall y Hall, 1987: 8).

formas lingüísticas³² (v. Escandell, 1995: 54-55). En todo caso, su uso es obligatorio y está ligado a la situación. Matsumoto (1989: 219) aclara que se usan honoríficos aunque no haya ningún riesgo de amenaza, o más aún cualquier declaración puede ser amenazante si se utiliza la forma incorrecta.

Muchas convenciones sociales, aunque tienen un alto grado de formulismo, no son simples patrones que se aplican en todas las situaciones sin pensarlo; requieren adecuación al contexto y a la situación y son reflexivas e intencionales. Nos explicamos: la intención está presente, aunque, en algunos casos, solo de forma subyacente. “El hecho de hacer un esfuerzo por cumplir con el formulismo hace que ese acto sea un acto de cortesía” (Green, 1996: 152)³³; es que el hablante puede elegir entre seguir la norma establecida o no hacerlo. Si no lo realiza, o si lo utiliza en un contexto erróneo, el mensaje será diferente: quizás no de cortesía, sino una ironía o una broma, etc. La presencia de la intención es imprescindible para saber el significado de la interacción (Xie, 2008) y por eso, creemos que está presente también en las expresiones que manifiestan convenciones sociales.

Ide trata de integrar la cortesía de primer y segundo orden. Sugiere utilizar la teoría de Goody (1979:1)³⁴, pues con ella los dos planteamientos podrían tener el mismo origen y práctica, especialmente para analizar e interpretar el uso de la lengua en lenguajes occidentales y no occidentales (Ide, 1993: 8), pero esta explicación no ha ganado muchos adherentes. De todas maneras, pienso que la clave está en la intención.

³² Aclara Hernández Sacristán (1999: 161) que la violación de estas normas es grave entre los japoneses, porque manifiestan un rasgo de pertenencia a su identidad sociocultural. De todas maneras, no son tan solo elementos moduladores de la comunicación interpersonal, sino que forman parte de la función representativa del lenguaje.

³³ En inglés: “It is the fact that an effort was made to go through the motions at all that makes the act an act of politeness”. La traducción es nuestra.

³⁴ “La incorporación de la cortesía de primer orden en la de segundo orden podría alcanzarse encontrando relaciones a través del uso de la idea de Goody (1978 y 1995, 2) que el hablante calcula “los costos y ganancias de corto y largo plazo”. La cortesía de segundo orden asume el cálculo del hablante de los costos y ganancias a corto plazo, mientras que la de primer orden se observa a través del cálculo de los costos y ganancias a largo plazo” Ide (1993: 8). En la edición que consultamos de Goody, la referencia correcta sería (1979: 1).

En ese caso, y en línea con la definición de cortesía de segundo orden de Watts et al. (1992: 3), “constructo teórico, un término dentro de la teoría del comportamiento social y del uso de la lengua”³⁵, la cortesía social como reflejo del comportamiento social adquirido y no de meras fórmulas, sería de segundo orden. Lo importante es que para que sea cortesía lingüística, tiene que ser intencional y naturalmente tener expresión lingüística: no consideramos aquí otras manifestaciones de cortesía.

La perspectiva de la cortesía como norma social tiene también importancia para el chino mandarín, aunque no es una lengua que use tantos honoríficos como la japonesa, —no son tan obligatorios— y muchos de ellos están en desuso (Yeung, 1997: 510). También existen expresiones formulaicas, aunque paulatinamente se usan menos. De todas maneras, es casi indispensable utilizar el título o posición detrás del nombre, al dirigirse a un superior; otra conducta sería descortés o mostraría demasiada confianza (Bowe y Martin, 2009: 104-105), cosa que no ocurre en España, donde se utiliza el nombre de pila mucho más fácilmente. En el apartado 4.2.2.1. explicamos cómo el contexto social muchas veces aclara o justifica estos usos y el valor que tienen. Pero no es solo en relación con los títulos, en muchos otros aspectos hay una expectativa sobre lo que uno debe o no debe hacer. La conducta apropiada y acorde con las expectativas de la sociedad es muy importante y está relacionada con la imagen (en sus dos aspectos, v. apartado 6.2.1.); por esta razón, parece pertenecer más al campo de la cortesía de primer orden (Yu, 2003: 1686), pero Mao aclara que eso no es el único componente de la cortesía para la cultura china (1994: 463), como explicaremos más adelante.

En todo caso, pensamos que la cortesía como norma social muestra solo un aspecto de la cortesía, no muestra el dinamismo de la realidad social que muchas

³⁵ “Theoretical construct, a term within a theory of social behaviour and language use”. La traducción es propia.

veces no es tan uniforme (Xie, 2007: 254) y adherimos a la tesis de Fraser (1990: 234) que explica que “una teoría aceptable de la cortesía no puede apoyarse en un conjunto de reglas basadas en comportamientos sociales y normativos”³⁶ —y agregamos— con exclusividad.

En el terreno intercultural, la interpretación o atribución de significados sociales a ciertas manifestaciones, puede variar y, por tanto, malinterpretarse en diferentes culturas. Después de un viaje, una taiwanesa trajo un recuerdo a una amiga, quien se lo agradeció puntualmente, como se haría también en España; pero la respuesta de la que regalaba fue sorprendente: —es una cosa muy barata, muy barata, insistió³⁷. La intención de la viajera era quitar importancia y reducir trascendencia al hecho, pero la forma en que lo hizo, en español puede causar un efecto demasiado extremo: no juzgamos este tipo de acto por el valor material, sino más bien por el recuerdo, por haberse acordado de la otra persona durante el viaje, etc. El insistir en el poco costo material reduce el acto al mero costo y beneficio y sería aceptable solo entre familiares o personas muy amigas. Algunas convenciones de naturaleza social pueden chocar a gente de otra cultura. Otros ejemplos de diferentes convenciones sociales que siempre me han llamado la atención son dos tipos de ofrecimientos: el que hacen las azafatas de avión de las bebidas después de las comidas, así como la forma de invitar en una comida o cena —en algunas ocasiones— a los comensales a que coman “sin timideces”. Las azafatas dicen: *xu yao cha*?³⁸ (“¿necesita té?”) y los anfitriones animan: *jin liang chi*?³⁹ (“trate de comer/haga esfuerzo para comer”; da idea de hacer esfuerzo para comer *más/mucho*). En el primer caso, en español este tipo de ofrecimientos se haría directamente con un: “¿té o café?” o “¿desea té o café?” El

³⁶ La traducción es nuestra.

³⁷ Esta situación le sucedió a la autora.

³⁸ En chino: 需要茶?

³⁹ En chino: 盡量吃.

verbo necesitar no parece adecuarse a esa situación. En el segundo caso no aparece muy cortés a los oídos occidentales el animar a comer mucho; ofreceríamos en vez, si quiere *un poco* más.

Por último, en este campo hay que tener en cuenta la diferencia entre las fórmulas convencionales y los actos indirectos. Searle (1975: 60) menciona que estos últimos tienen un sentido literal y al mismo tiempo poseen otro significado, sin embargo, el oyente puede entender su sentido. En efecto, el hablante comunica más de lo que dice basándose en presupuestos —lingüísticos y no lingüísticos— compartidos, y en la interpretación racional e inferencial⁴⁰.

5.6. Escandell

Escandell es otra autora importante en el terreno de la pragmática y de la cortesía, especialmente por su obra sobre la Introducción a la pragmática (2002)⁴¹ y varios artículos sobre el tema (1995 y 1998). Para Escandell la cortesía posee una doble vertiente, la social, en la que entran las convenciones sociales⁴², y la estratégica⁴³, debido a los recursos conversacionales que usamos en la interacción con otros (que tiene una intención y objetivo determinados) (Escandell, 1995 y 2002: 136), e incluye el concepto de tacto (Arndt y Janney, 1985, 1991; Janney y Arndt, 1992, 1993). Es decir, esta visión incluye tanto la cortesía estratégica, como aquella que observa las normas prescritas por la sociedad en las relaciones interpersonales: una cortesía dual, personal y social (Escandell, 1995). Esta postura está en línea con Fraser (1990), y

⁴⁰ Searle reconstruye los pasos que recorrería el oyente partiendo de la locución literal para llegar al significado comunicado (Searle, 1975: 63).

⁴¹ La primera edición es de 1996.

⁴² Ver lo que hemos dicho más arriba al hablar de la perspectiva de la cortesía como norma social.

⁴³ En este aspecto define a la cortesía como “*un conjunto de estrategias conversacionales* destinadas a evitar o mitigar los conflictos” (Escandell, 2002: 139).

Fraser y Nolan (1981): la cortesía como un comportamiento socialmente adecuado, que se ajusta a normas culturales y tiene en cuenta la deferencia (Placencia, 2007: 124).

También explica el funcionamiento de la cortesía a través de la teoría cognitiva, orientación que está teniendo repercusión, incluso fuera del mundo hispánico (Placencia, 2007: 124, House, 2005).

5.7. Perspectiva de autonomía y afiliación

Fant en un estudio de 1989 contribuye en definir —de un modo diferente al de la teoría de Brown y Levinson (1987)— el estilo comunicativo y los modos de interacción de españoles y escandinavos (Placencia, 2007: 123); para eso propone una serie de situaciones que pueden encontrarse en todas las culturas, con el fin de individuar las “prioridades comunicativas” (preferencias sociales) y el estilo comunicativo que tiene cada cultura en cuanto a esa misma actividad, y poder caracterizar las diferentes necesidades de imagen de cada grupo. Estas prioridades comunicativas han surgido de estudios sobre la mentalidad de esos pueblos, de entrevistas con gente inmersa en esas culturas y de la observación personal de los miembros del grupo. Estudia esas prioridades junto a los modos de pensar específicamente culturales de cada grupo para establecer comparaciones. Pensamos que ese procedimiento puede ser muy útil para estudios similares entre otras culturas.

Otra contribución de este autor es en cuanto a la imagen, él habla de tres tipos de necesidades de imagen: la “imagen de autonomía”, que es básicamente la imagen negativa o intrapersonal. Sin embargo, piensa que los españoles le dan menor importancia a la “imagen de autonomía”: hay menor distancia entre los hablantes, la

afirmación personal es tolerada y no es amenazante. La de “afiliación”, que se corresponde con la imagen positiva o interpersonal⁴⁴. Los españoles tienen mayores marcas de amistad y apoyo y la distancia entre las personas es menor. Además la pertenencia a un grupo no es automática (excepto en la familia) y por eso esta necesidad de pertenencia ha de ser compensada con actividades de afiliación. La “imagen de estima o prestigio”⁴⁵, que es la representación de uno con una posición o escala social determinada y por eso, merecedora de la estima de otros. Está relacionada con el orgullo y puede tener propiedades de la imagen intra e interpersonal⁴⁶ (Fant, 1989: 255-256).

Más adelante este autor, (2007) profundizando en trabajos de Kerbrat-Orecchioni (1997) y Spencer-Oatey (2000), propone un modelo sociopragmático que integra teorías de identidad social en la interacción social.

Evita el uso de cortesía y especialmente cortesía negativa y positiva y se centra en el concepto de identidad. Identidad que se refiere a la pertenencia a un grupo, al rol que se le adjudica dentro del grupo, a la imagen propia y a otras imágenes. Concibe la identidad (para el modelo basado en el diálogo) como la representación social de la persona (desde la perspectiva) individual y colectiva⁴⁷ (Fant, 2007: 337). Desde el punto de vista del grupo, identidad es afiliación, que es el resultado de compartir el código, unos supuestos (creencias, modos de ver el mundo, normas, valores), preocupaciones (que se traslucen en los temas de habla). Desde el punto de vista individual son las peculiaridades o características que lo hacen diferente y que ofrece

⁴⁴ La imagen intrapersonal es la representación de uno como independiente y autónomo, con un territorio inviolable; la imagen interpersonal es aquella que tiene mayor énfasis como reconocido miembro del grupo al que uno piensa que pertenece (Fant, 1989: 255).

⁴⁵ Necesidad de prestigio es el modo que el autor traduce “esteem face” en Fant, 1989b, 1140.

⁴⁶ La imagen intrapersonal es la representación de uno como independiente y autónomo, con un espacio inviolable; la imagen interpersonal es aquella que lo representa a uno como miembro aceptado del grupo al que uno quiere pertenecer.

⁴⁷ “The socially constructed representation of individual and collective selves, which is the result of a negotiation process in interaction”. La traducción es nuestra.

una contribución única al grupo, es la individualidad. Además, el reconocimiento social de la individualidad es requisito indispensable para la afiliación. La imagen es un deseo (necesidad psicológica), la individualidad se da y se confirma en la relación con otros. (Fant, 2007: 338).

Admite que en algunas culturas el proyectar una imagen de autonomía e independencia es muy importante, pero no en todas, pues se trata de un aspecto específicamente cultural. Por otro lado, la imagen positiva (el deseo de ser apreciado por los demás y que los demás compartan su deseo) puede explicarse a través de la afiliación e imagen interpersonal (Fant, 2007: 339).

Más adelante, toma ideas de Spencer-Oatey (2000) y elabora más detalladamente el concepto de imagen, son condiciones para la afiliación (*membership*) o para la individualidad. La identidad es la suma de ambas.

De modo similar a Fant (1989), Bravo también observa que cuando hablamos de un *estilo comunicativo*, nos referimos a los rasgos característicos de una persona o grupo de ellas, premisas culturales⁴⁸ que forman un modo adecuado e individual de comunicación, bajo el que subyacen valores culturales y reglas de comportamiento y, que son parte de su identidad cultural (Bravo, 1998: 315 y 1999: 158).

Sostiene que si bien el concepto de imagen (como lo postula Goffman, 1967) es universal, no lo son los aspectos o vertientes positiva y negativa que explican Brown y Levinson (1987). Explica que como en la imagen se conjugan las relaciones entre el ego y el alter en términos de normas y principios que varían entre las culturas, es un concepto adecuado para explicar comportamientos de la interacción desde una perspectiva cultural (Bravo 1998: 316). Trata una imagen básica, que manifiesta la pertenencia cultural al grupo en función de contenidos socio-culturales que la

⁴⁸ Estas premisas culturales son el conocimiento sobre ciertas convenciones sociales de los hablantes de una lengua que nos permiten explicar comportamientos comunicativos que se basan en valores culturales (Bravo 1999: 168).

describen y que tienen como base convenciones sociales compartidas, que sus miembros reconocen como resultado de un contrato social (Bravo, 1998: 316). Si esta imagen está delimitada socio-culturalmente, también se considera la interacción de una forma “socialmente aceptable”, lo que implica el conocimiento de reglas de comportamiento social adecuadas (Bravo, 2003: 102). En otras palabras, podríamos decir, son las convenciones sociales de un determinado contexto sociocultural.

Explica el concepto de imagen y las actividades para evitar dañarla teniendo en cuenta dos necesidades básicas, la de autonomía⁴⁹ (verse diferente del grupo) y la afiliación (verse identificado con el grupo) (dicotomía originalmente de Fant, 1989, pero con un contenido un poco distinto (Bravo, 2003: 106)). Los miembros de un grupo comparten valores culturales y normas de comportamiento, esto les da unas pautas culturales que les permiten entender cuáles son los contenidos socio-culturales de una imagen social.

Los aspectos de la imagen corresponden a las necesidades de autonomía y afiliación. Sin embargo, no es posible *a priori* hacer una lista de comportamientos ubicados en una u otra postura. Cada cultura tiene sus características; por ejemplo, lo que sería ubicado en la categoría de autonomía entre los anglosajones, o la cortesía negativa, entre los chinos (según las descripciones de Mao (1994)), serían parte de afiliación. Además algunas actividades de imagen provienen de contenidos de ambas dimensiones, están interrelacionadas. Las necesidades de afiliación y autonomía solo abarcan contenidos de imagen de acuerdo a la caracterización de la imagen de cada cultura. La determinación de esos contenidos, —que, como hemos dicho— se hace mediante la observación de comportamientos comunicativos y premisas culturales, nos da los rasgos de la imagen de una cultura concreta (Bravo, 1999: 168). Considera

⁴⁹ Por autonomía entiende el espacio individual de la persona dentro del grupo y la afiliación son los lazos que unen a una persona con un grupo (Bravo, 1999).

que estos dos componentes “en principio y aunque con ciertas reservas podríamos aceptar como universal” (Bravo, 2003: 105), pero siempre considerándolas categorías vacuas, que han de ser rellenas por cada grupo de habla,

La imagen de autonomía, junto con la de afiliación, forman la personalidad social ideal con la que la imagen individual y del grupo están comprometidas (Bravo 1998: 340).

Propone desplazar el foco de atención de los investigadores, de exponer dudas acerca de la cortesía (por ejemplo, de si los contenidos positivos y negativos de la imagen son universales) a describir los comportamientos de cortesía de cada grupo en relación al concepto de imagen que tengan (Bravo, 1999: 157-158). Esto se logra haciendo hipótesis sobre los contenidos socio-culturales que forman la imagen social (por ejemplo, descubriendo valores a través del análisis de corpus naturales, de premisas o convenciones sociales a las que hacen referencia por medio de estudios antropológicos o test de hábitos, etc.); investigando la importancia de principios de confianza, independencia, generosidad, ayuda y reciprocidad, sinceridad, etc.⁵⁰. Así también se pueden conocer las imágenes de los roles sociales y situacionales, con acento en lo co-textualizado (el interior del discurso) y lo contextualizado (que incluye lo extralingüístico) para ver cómo los hablantes ven la relación interpersonal en esa cultura. Estos son los lineamientos de Edice⁵¹ (Bravo, 2001: 307). Hernández Flores, aclara que los deseos de imagen tienen relación con el rol que desempeñamos. Por ejemplo, si se es profesor, de tener autoridad académica, cosa que no se esperaría si se tiene el rol de vecino. Confirmar la imagen de otro en relación con su rol es una actividad de cortesía y confirma la suya con su rol pues se busca un equilibrio entre ellas (Hernández Flores, 2004a:100).

⁵⁰ Ejemplos de algunas premisas culturales en España y en Suecia, pueden verse en Bravo, 1999: 168-175.

⁵¹ Acrónimo de Estudios del discurso de cortesía en español, programa que dirige la Dra. Bravo.

Hernández Flores también forma parte del grupo EDICE y contribuye activamente en sus investigaciones. Esta autora agrega una interesante faceta a las tradicionales funciones de la cortesía (de mitigación, cuando hay un riesgo para la imagen; y de reparación, en caso de que haya habido algún efecto negativo para la imagen): la de realce de la imagen⁵² (Hernández Flores, 2004b: 268-269; también Kerbrat-Orecchioni, 1997: 14). En la misma línea, Sifianou considera que todo acto forma parte de un continuum, en un extremo se encuentra la amenaza de la imagen y en el otro, el realce de la misma (Sifianou, 2004: 265). También destaca Hernández Flores las diferencias entre las funciones de la cortesía y las estrategias. La función de la cortesía es el objetivo, y las estrategias son solo modos o medios para conseguir ese objetivo. Además, siguiendo a Goffman, sugiere que estas funciones son una cortesía que anticipa el riesgo de la imagen y otra que surge después del acto, como proceso corrector, cuando ha habido un efecto negativo en la imagen. Aunque afirma que los riesgos, daños o amenazas no son intrínsecos a ningún acto concreto, dependen de la situación y del contexto cultural de la interacción (Hernández Flores, 2004b: 270). Incluso afirma que prefiere el término riesgo o daño porque tiene un sentido menos conflictivo. Da un ejemplo de un pedido de comida en la casa de unos amigos que no implica riesgo para la imagen del interlocutor, al contrario, realza su imagen porque supone que le gusta la comida que ha hecho y resalta sus cualidades de buena cocinera (Hernández Flores, 2004b: 277).

La compensación se utiliza en la cortesía, a través de la mitigación o reparación, para proteger el buen funcionamiento de la interacción social, pero el realce es para reforzar o afianzar este buen funcionamiento. Para Brown y Levinson (1987), la compensación es el motivo de la cortesía, pero ella propone que el realce de la imagen cumple el mismo cometido, pues no todo lo que sea cortesía se reduce a amenaza de

⁵² En inglés: face enhancement.

la imagen (v. también Kerbrat-Orecchioni, 1997). El deseo de imagen social lleva al uso de la cortesía (Hernández Flores, 2004a: 105), lo mismo que la voluntad de realzar la imagen, ligada a los roles que los hablantes representan.

Esto también puede estar culturalmente determinado, pues para ciertas culturas (entre ellas los anglófonos), la interacción social es vista como un riesgo para la imagen, a diferencia de los países hispanohablantes y del mediterráneo, para quienes la cortesía se centra en la amistad y la camaradería⁵³. También esto puede variar con la situación, por ejemplo, Blum-Kulka (1990: 274 y 284) comenta cómo en la familia se puede utilizar la cortesía de solidaridad (con un adecuado equilibrio entre poder, informalidad y afecto, plasmado en el respeto por la autonomía de los miembros, pero con énfasis en la pertenencia al grupo). En este sentido, Watts (1992: 51) considera que la cortesía puede realzar la posición del *ego* con respecto al *alter*, lo que da como resultado que los otros tengan una mejor opinión de uno mismo. Hernández Flores (2004a: 100-101) considera que puede haber actividades de imagen dirigidas al hablante y al destinatario; es más, si algo influye en la imagen del otro, generalmente lo hace también en la propia (por ejemplo, considerar a otro – ser atento). El acto comunicativo dirigido al oyente, por el efecto social produce un beneficio en la imagen del hablante, pues se muestra como una persona agradecida, cosa apreciada en la cultura española. En definitiva, la cortesía satisface los deseos de imagen de ambas partes, tiene un beneficio mutuo y repercute positivamente en la relación social entre dos personas.

La imagen positiva y negativa de la teoría de Brown y Levinson no son tan comunes en otras lenguas, y, en particular, en la española (v. también Bravo, 1993: 98-99), por eso, se prefiere la descripción de la imagen y de la cortesía desde

⁵³ Holmes (1995: 22-24) explica que para saber lo que se percibe como cortés en una cultura hay que comprender sus valores sociales, pues la misma conducta puede tener diferentes lecturas en distintos grupos. En el análisis de la cortesía, el contexto cultural es tan importante como el social.

contextos socioculturales propios (comportamientos, actitudes y valores) que se pueden relacionar con deseos de la imagen en las categorías de autonomía y afiliación⁵⁴ (Hernández Flores, 2004a: 96-97).

Hernández Flores (2004a: 106) subraya la importancia del equilibrio de imagen, pues los dos (hablante y destinatario) se benefician, y propone que la aspiración de equilibrio de la imagen también se da en otras culturas, aunque las funciones son culturales y por ende sujetas a variación; en todo caso, está abierto a la investigación y su ulterior demostración.

El modelo dependiente del contexto sociocultural busca lograr un equilibrio entre las categorías teóricas y los resultados empíricos⁵⁵: estudiar la interrelación entre los aspectos universales y los aspectos específicos de cada cultura, estos últimos muy relacionados con niveles contextuales en los que se dan. Profundizar en la imagen (Brown y Levinson, 1987) —pero aceptando las diferentes maneras de concebirla en los diferentes grupos sociales—, y describir el estilo de cortesía y comportamientos de cortesía⁵⁶. Brown y Levinson también consideran la imagen en una dualidad: una dimensión negativa y otra positiva, que ellos consideran universal, pero que muchos autores han criticado, pues el deseo de territorio no es tan importante en otras culturas. En consecuencia, Bravo propone las categorías vacuas de autonomía y afiliación, cuya descripción consistiría en significados y valores socioculturales (Bravo, 2004: 26-31).

Varios autores⁵⁷ han seguido el enfoque de Bravo, especialmente a través del Grupo Edice, y a través de estudios sobre conversaciones informales o conversaciones entre familiares y amigos (cfr. Márquez Reiter y Placencia, 2005: 188-189).

⁵⁴ En la línea de Bravo 1998, 1999, 2001, 2003.

⁵⁵ Entre lo émico y lo ético (Pike (1954: 8).

⁵⁶ Bravo (2004: 28-29) llama comportamientos de cortesía a las “actividades de imagen” de Brown y Levinson, así como a la imagen básica (aquella que puede variar de acuerdo al grupo social).

⁵⁷ Hernández Flores, Boretti, Cordisco, Bernal, etc.

5.8. Spencer-Oatey

Esta autora combina elementos de Brown y Levinson, Leech y Fraser, a la vez que trata de encontrar solución a algunos de los puntos criticados por otros autores. Parte de la cortesía, que tiene como objetivo la gestión de las relaciones sociales (Márquez y Placencia, 2005: 163) y considera que la imagen es una noción altamente significativa para cualquier persona, aunque difícil de definir; la relaciona con la valía, dignidad, estatus, reputación y competencia de cada individuo. Junto con otros autores (cfr. Brown y Levinson, 1987 y Leech, 1985) considera que es un concepto universal pues todo el mundo tiene deseos de imagen, sin embargo, la cultura afecta la sensibilidad relativa hacia los diferentes aspectos de la imagen y las estrategias para gestionarla. Es por eso que algunos investigadores (Matsumoto, 1988 y Gu, 1998) han cuestionado los aspectos positivo y negativo de la imagen, del modo como los describen Brown y Levinson; especialmente porque ignoran la perspectiva social (interpersonal) de la imagen; además el concepto de imagen positiva puede ser más específico y el de imagen negativa, —como hemos dicho anteriormente— no necesariamente lo consideran una necesidad de imagen. Teniendo en cuenta estos puntos de vista, propone modificar el esquema de la cortesía para tratar de la imagen y de la relación positiva o armoniosa (en inglés: *rapport*). Esto se encuadra en la gestión interrelacional⁵⁸, que implica un equilibrio entre la imagen propia y la del interlocutor, y cómo se establecen, mantienen y amenazan las relaciones sociales. Para ella, la gestión interrelacional tiene 2 componentes: uno personal, la imagen (imagen de

⁵⁸ Utilizamos la traducción de Fant y Granato (2002) para *rapport management*, término utilizado previamente por Spencer-Oatey (2000).

calidad —nuestras cualidades—, lo que es la imagen positiva para Brown y Levinson (1987)) y otro social (la identidad —identidad y rol social—), los derechos de la sociabilidad (expectativas personales y sociales, derechos de equidad —consideración de otros, que no nos impongan cosas— y de asociación —tanto interaccional como afectiva—) (Spencer Oatey, 2000: 14-15). Comparándolo con el esquema de Brown y Levinson agrega la perspectiva social y distingue entre necesidades de imagen y derechos de sociabilidad (lo que era la imagen negativa de Brown y Levinson⁵⁹). Aclara que en algunas culturas, esta propuesta puede necesitar una mayor gestión interrelacional que en otras, utilizar una estrategia u otra, etc. (por ejemplo, la entonación y el tono de la voz, como se dirige una persona hacia otra, los tratamientos honoríficos, etc.). También este enfoque tiene en cuenta evaluaciones subjetivas que dependen de la interpretación y reacción de las personas en determinadas circunstancias, pues el uso del lenguaje puede afectar el modo y la gestión de la imagen, y de los derechos de sociabilidad, y por ende, la gestión interrelacional (esto está ligado a lo que Havertake (1994: 17) dice que no hay actos neutros: o se es cortés o no). Habla de 4 tipos de orientación de la interrelación: para acrecentar/disminuir/mantener/descuidar o desafiar (Spencer Oatey, 2000: 29). Considera que la simple exposición de las diferencias entre culturas no ayuda a profundizar en el entendimiento mutuo entre ellas; por otro lado, aunque algunos autores han explicado con éxito fenómenos de cortesía a través de las máximas (Gu, 1990), se critica que hay que crear nuevas máximas cada vez que nos topamos con nuevas irregularidades (Fraser, 1990: 227). Por todo eso, propone replantear las máximas y transformarlas en principios sociopragmáticos interaccionales (PSIs)⁶⁰, que ayuden a profundizar en el conocimiento y entendimiento de otras culturas, pues tienen en cuenta el modo en el

⁵⁹ Y que Kerbrat-Orecchioni (1997) denomina —siguiendo a Goffman— territorio.

⁶⁰ En inglés Sociopragmatic Interactional Principles (SIPs).

que un mensaje se compone, cómo afectan cada conversación particular y el estilo conversacional (Spencer-Oatey y Jiang, 2003: 1635). Ayudan a gestionar la imagen y relaciones e integran —en cierto modo— el punto de vista de las máximas conversacionales (Grice y Leech), el punto de vista de salvar la imagen (Brown y Levinson) y el punto de vista conversacional (Fraser y Fraser y Nolen)⁶¹. Los PSIs son diferentes de las convenciones pragmalingüísticas (Thomas, 1983). Estos principios cuentan, entre otros, el cuidado de la imagen/relación, del trabajo/labor (deseos de eficiencia), de la claridad. Aunque haya similitudes en los PSIs entre culturas, a veces, se encuentran variaciones cuando se estudian detalladamente (Spencer-Oatey y Jiang, 2003: 1644) (Brown y Levinson específicamente niegan la consideración de las variaciones culturales aunque luego suavizan esa afirmación (Brown y Levinson, 1987: 246 y 249), pero esta autora sostiene que no solo la distancia, el poder y el grado de imposición de un acto influyen en el uso del lenguaje, sino también principios socioculturales (como los PSIs), los cuales se refieren a motivaciones básicas, como la imagen, derechos y obligaciones (incluido el coste y beneficio) y los deseos de eficiencia (Spencer-Oatey y Jiang, 2003: 1645). Hay también otros secundarios que reflejan estilos: dirección o indirección, modestia y aprobación, calidez/cordialidad y participación/ frialdad y restricción, rutinización (hacerlo rutinario) o novedad, etc. Según la autora, estos aspectos cubren las tres perspectivas de cortesía que identificó Fraser (1990)⁶². Propone los PSIs fundamentales como universales, aunque haya variaciones culturales y situacionales; en cambio, los PSIs secundarios son más difíciles de predecir pues pueden confundirse con estrategias lingüísticas; además, no se limitan solo a los enumerados (Spencer-Oatey y Jiang, 2003: 1645).

⁶¹ Estos puntos de vista son mencionados por Fraser (1990).

⁶² Como hemos señalado más arriba.

También incluye los terrenos de la gestión interrelacional, que son el ilocucionario, el discursivo, el participativo (por ejemplo, la toma de turnos en la conversación), el estilístico y el no verbal (Spencer-Oatey, 2003: 95-96). Propone ampliar el ámbito de estudio, que se había reducido muchas veces al ámbito de los actos de habla, para tener una visión más generalizada, y por ende, más completa, de la cortesía.

Como hemos dicho al principio de este punto, esta autora combina elementos de las teorías sobre la cortesía que han tenido mayor impacto y aunque está más interesada en los factores que motivan la gestión interrelacional más que en los procesos que la componen, no queda claro cómo se podría hacer un análisis pragmalingüístico con este enfoque (Márquez y Placencia, 2005: 164).

5.9. Fitch Kristine

Kristine Fitch es una investigadora que busca descubrir los códigos que existen detrás de las interacciones para poder llegar a otros niveles de significado almacenados con el tiempo, la situación, las relaciones, etc. Para eso combina diversos métodos: observación, entrevistas, grupos de discusión junto a interacciones naturales (Fitch 1998 b). Coincide con Hernández Flores (2003) sobre el rol que tiene la confianza, tanto en el estilo comunicativo de los españoles, como en el de los colombianos (Placencia y García, 2007: 371). También es interesante notar su búsqueda de distinciones culturales que tienen un significado especial para los miembros de esa sociedad, lo mismo que Spencer-Oatey (2003: 91)⁶³.

En sus estudios, parte de que la cultura y las relaciones sociales están

⁶³ Donde explica el enfoque émico de la investigación.

interrelacionadas; esto significa que los valores culturales y las normas explican las acciones de la gente y cómo se interpretan las acciones de otros. Por eso propone investigar las creencias culturales a través de las relaciones interpersonales y estudiar los procesos de las relaciones interpersonales por medio de los modos de interacción que utilizan los miembros de una comunidad para establecer y mantener sus relaciones sociales (Fitch, 1989a).

A través de la etnografía y del estudio de la conversación, estudia la existencia de ideologías interpersonales no limitadas al contexto inmediato, que subyacen en las interacciones ordinarias, de cada día, para obtener un panorama más amplio (Placencia 2007: 121 y 125).

5.10. Nuestros comentarios en torno a la cortesía

Teniendo en consideración las diferentes perspectivas, teorías o enfoques sobre la cortesía y considerando sus aciertos y deficiencias, presentamos a continuación nuestros comentarios en torno al tema.

La cortesía es un fenómeno universal, en el sentido de que todos queremos tener una relación amable y fluida con los demás, y en el proceso, queremos cuidar nuestra imagen y la de las otras personas. Pero debemos recordar que “los conceptos, como las formas, se encuentran determinados por su “valor”, esto es, su posición estructural dentro del sistema en el que operan” (Hernández Sacristán, 1999: 159), y en ese sentido, los valores serán diferentes en las distintas culturas; en una cultura la cortesía puede consistir en dejar libertad de acción al interlocutor y, en otras, por el contrario, demostrar interés, pertenencia al grupo, etc. Lo mismo pasa con la imagen, los valores que la conforman no siempre son constantes interculturalmente.

Existen unos principios universales de la cortesía, generales, básicamente aquellos descritos por Brown y Levinson (1987), con algunas correcciones y precisiones (especialmente lo referido a la cortesía negativa), pero estos principios han de ser complementados con premisas y valores culturales para que puedan dar cuenta de los fenómenos de cortesía en diferentes culturas (Bravo, 1999: 168). Es decir, parecen universales los deseos de imagen, de cierta libertad personal, así como las ansias de que los demás nos aprueben, lo que correspondería a la imagen negativa y positiva; sin embargo las manifestaciones de estos dos aspectos no son iguales en todas las culturas (Hernández Sacristán, 1999: 157⁶⁴). Es más, siguiendo a Bravo, preferimos describir las necesidades básicas de imagen como autonomía y afiliación (Bravo, 2003: 106). La universalidad opera en un nivel más alto y se refiere a categorías lingüísticas y culturales generales, sin contenidos culturales específicos (Janney y Arndt, 1993: 26, 28 y 38).

La cortesía es el modo de expresar las acciones lingüísticas en la función de relación (Kasper, 1998); tendría un objetivo múltiple: es estratégica y social. No se utiliza simplemente para reparar o evitar daños en las relaciones interpersonales; su función no es solo remediar las posibles amenazas o afrentas a la imagen; se refiere también a la observación de las normas sociales o la conducta apropiada, al tacto o deferencia hacia los demás. Y mediante ella se pueden expresar relaciones afiliativas y actos de realce de la imagen (Kebrat-Orecchioni, 1997: 14 y Hernández Flores, 2004a: 96⁶⁵), para hacer armoniosas y positivas la comunicación y las relaciones humanas (Hernández Flores, 2004b). En consecuencia, adscribimos a las teorías o enfoques que contemplan la cortesía convencional como parte de la cortesía lingüística. En primer

⁶⁴ Este autor habla de *ethos* culturales.

⁶⁵ Término utilizado por Kebrat-Orecchioni (1997) y Hernández Flores (2004a) (por contrapartida con los actos amenazantes de la imagen). Luego la primera los ha llamado actos halagadores de la imagen (2005: 31).

lugar, por lo que hemos dicho al tratar de la perspectiva de la cortesía como norma social; y segundo, porque en chino mandarín este aspecto está íntimamente unido al de la cortesía.

Consideramos, con Havertake (1994) y Lavandera (1988), que la cortesía depende del contexto. Una orden hecha con un grito puede ser perfectamente cortés (o al menos no descortés) para evitar un accidente, lo mismo que un ofrecimiento de helado con una sonrisa, al tiempo que pregunta “¿quiere repetir por quinta vez?”, puede ser irónico, y descortés. También actos que se consideran amenazantes para la imagen, a veces pueden ensalzarla, porque denotan cercanía y confianza (cfr. Sifianou y Antonopoulou, 2004: 264).

Como ya hemos mencionado, existen muchas críticas, especialmente provenientes de otras lenguas (no del inglés, idioma de los autores de las principales teorías) sobre la imagen negativa descrita por Brown y Levinson (1987): muchas culturas no consideran cortesía en favor de la imagen negativa el que los demás respeten su propio territorio. Algunos extranjeros en Taiwán, a veces se molestan por lo que consideran cierto entrometimiento por parte de colegas y amigos, quienes no sugieren, sino cuestionan, cómo es que no tiene esto o lo otro, o realizan una determinada acción, etc. Precisamente pertenece al ámbito de la imagen negativa para los occidentales, pero quizás a ellos (a los taiwaneses) no les parece una imposición, pues la intención del hablante es solo una forma de demostrar afecto y cuidado.

Contemplamos la cortesía aquí, no meramente desde el punto de vista de la interacción cara a cara, aunque es un campo muy importante dentro de la misma, sino que la consideramos en todos los aspectos en que se pueda presentar. Estudiarla en relación con los actos de habla es muy importante, particularmente en el terreno de la didáctica de las lenguas; en este campo, la comparación de los actos de habla entre dos culturas, por ejemplo, la de la lengua materna y la de la lengua meta, es de gran

ayuda para la identificación de las diferencias, la adquisición de la lengua y el desarrollo de la competencia pragmática y, de este modo poder lograr un mayor entendimiento entre diferentes culturas (v. también House, 2005: 19). A los estudiantes les ayuda ver los modos en que la cortesía toma forma en la lengua objeto. Pero al mismo tiempo que se estudia desde la perspectiva de la lengua, los estudios sociales (Pan, 2000: 12) pueden esclarecer y ayudar a la interpretación de los valores que subyacen a las manifestaciones lingüísticas y acercarnos más al modo de expresarlos en cada cultura.

Considerando la división que hacen algunos autores entre cortesía de primer orden y de segundo orden (v. apartado 5.3 y 5.5.), hay que tener en cuenta que como actos de habla, siempre tienen una intencionalidad. En efecto, algunos aspectos de la cortesía convencional parecen irreflexivos, automáticos, ritualizados, y —en ocasiones— casi están lexicalizados (Ide, 1988), pero siempre hay una intencionalidad. Havertake (1994: 94) explica como los norteamericanos terminan siempre las conversaciones telefónicas comerciales con un *thank you for calling* (“gracias por haber llamado”), cosa que parece automática y ritualizada. Sin embargo en la cultura española, “por regla general, no concede valor particular al emitir fórmulas de agradecimiento como respuestas verbales a actos rutinarios efectuados dentro de un patrón interaccional preestablecido” (Havertake, 1994: 95); en Taiwán recientemente se ha generalizado un movimiento de cortesía en este tipo de actos y muchos conductores de autobuses o los mismos pasajeros dan las gracias cuando pagan o al bajar de los coches, optando por la cortesía positiva; sin embargo, hay gente que permanece callada y no responde. En conclusión: aunque en algunos casos debilitada y poco perceptible, pensamos que hay una intención al realizar esos actos, pues siempre se puede optar por hacerlos o no, por contestar o quedarse callado, por aparecer cortés o no, etc. (Padilla, 2004: 101). Y si acaso incluso falta esa voluntad

explícita, el seguirlos es manifestación de la pertenencia al grupo, de la identidad sociocultural (Hernández Sacristán, 1999) y acorta la distancia psicológica (Ide, 1992: 302).

De todos modos, la teoría de Brown y Levinson (1987) —si bien asumiendo todas las críticas mencionadas— plantea un marco de universalidad necesario y es lo que la ha hecho tan renombrada y útil, especialmente por el detalle con que trata las estrategias; no obstante, al profundizar en lo que cada grupo cultural manifiesta y percibe como cortesía —su estilo de cortesía—, no siempre se puede hacer con éxito (Bravo, 2004: 28).

Por último, creemos que para comprender las variaciones de la cortesía en diferentes culturas puede ser útil profundizar en algunos conceptos de la teoría cognitiva⁶⁶, como propugna Escandell (1996, 2004, 2009), especialmente la noción de categorización y del contexto (House, 2005: 15), pero su estudio escapa los límites de nuestra investigación. A continuación nos limitaremos a esbozar algunas ideas en relación a ello, que podrán ser sugerencias para futuros estudios en este campo.

El contexto mencionado en el párrafo anterior no es una realidad externa sino interna: el resultado de una selección de supuestos —premisas— que producen una interpretación relevante, el subconjunto de hipótesis que tiene el oyente sobre el mundo (Escandell, 1998: 13 y Sperber y Wilson, 1995: 15). Esta noción interna de contexto puede explicar las diferencias de interpretación entre dos individuos en relación al mismo acto: el conjunto de representaciones almacenadas variará más en cuanto más lejanas sean las culturas; la consideración de un acto como cortés o descortés estará influenciado por la información que el individuo tenga sobre esos supuestos (Escandell, 1998: 15). De hecho, una persona que conoce bien dos culturas

⁶⁶ Jucker (1988) explica como este principio es compatible con las otras teorías fundamentales (Grice, Leech y Brown y Levinson).

puede entender mucho mejor los detalles u oportunidades de cortesía que se le presenten, pues su conocimiento del mundo se ve acrecentado por el de la otra cultura y de esta forma su “contexto” es más amplio y puede comprender mensajes multiculturales.

van Dijk (2008 y 2009)⁶⁷ estudia el contexto desde un enfoque socio-cognitivo, que lo hace incluso más acorde al estudio de la cortesía en otras culturas. Escandell (2009: 13) explica que los niños aprenden implícitamente los patrones sociales de cultura y de comportamiento, interiorizando pautas de su grupo mediante un proceso cognitivo. Esto no implica rebajar la importancia del refuerzo explícito de esos patrones; sin embargo, después de unos años (ya desde la pubertad), la adquisición de otra lengua y de sus costumbres sociales no es cometido sencillo⁶⁸. Esto se debe, en cierta parte, a la interferencia de la primera lengua y a la solidez de los valores adquiridos en este campo, que no son fácilmente mudables. Esos conocimientos tienden a fosilizarse y es difícil incorporar nuevos datos. Janney y Arndt (1992:31) explican que su influencia en la interacción social es casi automática y nuevos eventos, en lugar de modificarlos, tienden a ser interpretados como incorrectos, incomprensibles o anormales. Hay una gran diferencia en el modo que los adultos adquirimos habilidades sociales y en el modo en que aprendemos conocimientos prácticos y factuales. Por eso, los estudiantes de lenguas, pueden aprender las conductas sociales de la lengua objeto, pero ya no con la facilidad que lo hicimos de niños, “en lugar de ello, tenemos que almacenar tales normas como información sobre los hechos, y no como conocimientos implícitos” (Escandell, 2009: 18). En la comunicación intercultural, por tanto, el adulto ha de “formarse una representación

⁶⁷ Para profundizar en el tema, recomendamos la explicación de la teoría de este autor en *Discourse and Context* (2008) and *Society and Discourse* (2009).

⁶⁸ “Experience with executive functions and certain social cognitive skill might be much more difficult to incorporate into brain networks once they are established after puberty” Blakemore y Choudhury, 2006: 307). En español: la experiencia con funciones ejecutivas y ciertas habilidades socio-cognitivas puede ser más difícil de incorporar en las redes mentales, una vez establecidas, después de la pubertad.

explícita de las nuevas pautas y sus condicionamientos, así como la necesidad de poner en marcha un segundo proceso consciente de autorregulación que elimine e inhiba algunos procesos automáticos” (Escandell, 2009: 20). Esto reafirma la necesidad de conocer las pautas culturales de las lenguas. En conclusión, el proceso es más largo, más costoso, pero la importancia del contexto y de la relevancia de la información se aplica también a estos nuevos intercambios comunicativos.

En este capítulo hemos expuesto las teorías más importantes sobre la cortesía y también aquellas que se relacionan de un modo más directo con nuestro estudio. Por su importancia, hemos añadido asimismo comentarios sobre la teoría de Brown y Levinson al tratarla y al final nuestro parecer general sobre estas teorías. En el próximo capítulo veremos la importancia histórica y actual de la cortesía en Taiwán, y los contenido socioculturales de la imagen en las culturas que tratamos (apartados 6.1. y 6.3.).

Capítulo 6: La cortesía y la imagen en relación con nuestro estudio

La importancia de la cortesía es indiscutible en las relaciones interpersonales y lo es aún más, tanto histórica como actualmente, en las civilizaciones del Oriente Asiático y concretamente en el pueblo chino y de Taiwán, donde está asentada en valores profundos y filosofías tradicionales.

6.1. Importancia histórica de la cortesía en los países sinohablantes

La importancia histórica y actual de la cortesía es evidente, a pesar de que en occidente este concepto ha sido maltratado y malinterpretado en tiempos recientes, aduciendo a que es un comportamiento vacío, falso y formal. En español y en general en el mundo occidental, el término cortesía, explica Havertake (1994, 12-13), proviene de corte: de la vida en la corte, de los modales de la corte que, en la Edad Media, distinguían a los cortesanos del común del pueblo, tanto en lo público como en lo privado. En efecto, existen codificaciones de normas para las bodas, los entierros, el trato entre hombres y mujeres y muchas otras normas que pertenecen a las costumbres y se han ido pasando y actualizando a través de las generaciones. De todas maneras, hasta el día de hoy los buenos modales poseen una importancia sociocultural y se siguen enseñando en las familias.

En el pueblo chino y el taiwanés, la cortesía tiene gran importancia tanto histórica como actual (Tao, 2010); si bien es algo que existe en todos los pueblos, en estos es más

saliente, y sus bases históricas ayudan a entender las manifestaciones actuales de la cortesía. Precisamente por esta razón, y debido a las diferencias con la cultura occidental, en los últimos años varios autores han escrito sobre la cortesía en la lengua china (Ho, 1976; Cheng, 1986; Gu, 1990; Mao, 1994; Lii-Shih, 1999; Yu, 2003; Ma, 2008; etc.) y otro gran número de investigadores han escrito, de un modo u otro, sobre los contenidos socio-culturales de la imagen (Chu y Yang, 1976; Yang, 1981; Tu, 1985; Yang y Chen 1987; Hsu, 1991; Yang, 2004; Lu y Yang, 2005; Lu, 2008; etc.). Cada uno tiene su aportación, pero se percibe a la vez bastante unidad de criterio y valoración.

El concepto de “imagen” para los sinohablantes tiene sus raíces en la teoría y práctica del confucionismo (Cheng, 1986: 337) y muchas enseñanzas del Sabio oriental se mencionan al hablar de la estructura social (Lii-Shih 1999: 28-29).

El término cortesía en la antigüedad (término asociado al *li*¹), no coincide con el concepto actual. En esa época correspondía al orden social y al decoro moral —la conducta apropiada—, de la que resultaba la imagen; esta última, a la vez, debía ser acorde al rol personal.

6.1.1. *Li*- orden social y decoro moral

En la época de Confucio la antigua jerarquía social aristocrática estaba destruida y reinaba el caos. Él proponía restaurar el *li*, un término que ahora se traduce por ritual o cortesía, pero que en ese entonces representaba más la jerarquía, el orden social (Gu 1990: 238) y el decoro moral (Fu, 1991 y Camus 2002). El confucionismo se preocupa de la perfección humana, tanto en el plano individual, como en el social, pues la perfección individual se debe extender a la familia y luego a la sociedad, por lo que lleva a la

¹ En chino: 禮.

estabilidad política y social y el *li* o ritual de cortesía del que habló Confucio, fomenta la armonía en las relaciones interpersonales (Bond y Hwang, 1987: 223). Esta armonía social, a la vez, ayuda a la perfección individual porque implica refinamiento moral, pero solo se logra cuando cada uno cumple bien su papel dentro de uno de los contextos determinados de las cinco relaciones sociales² (Bond y Hwang, 1987: 215). El cultivo propio comienza con la piedad filial (*xiao*)³ y la hermandad (*di*)⁴, o sea, ser un buen padre y un buen hermano; la bondad de una persona en esas relaciones es decoro (traducido como *li*). Se aprecia y fomenta el cultivo personal a través de la comunicación y participación en un círculo de relaciones humanas, siempre en crecimiento (a través de la importancia del otro, se profundiza y amplía la propia individualidad) (Tu, 1985: 249). El principio de *yi*⁵ (“justicia”), junto con el de *li* regulan el modo en que las personas han de interactuar socialmente (Chen y Chung, 1994, 96), pero íntimamente relacionado con el cultivo moral personal y dos tipos de “imágenes” (*lian* y *mian*, que veremos enseguida) está la virtud (*de*)⁶, que también es el reflejo del poder moral de una persona (que perciben los demás) en un plano social o jerarquía social, y que resulta en la influencia que esa persona tiene en ese determinado contexto. Hemos dicho que el *li* es el modo de conducta apropiado en las relaciones con los demás, especialmente en las cinco relaciones básicas, lo que permitirá ser una buena persona y un buen cabeza de familia, cualidades que se extenderán luego a la sociedad. En consecuencia, las relaciones sociales de la persona aumentarán, lo mismo que el grado de acción del *li* y también la *lian*, hasta adquirir la *mian* (Cheng, 1986: 338-339). “*Mien-tzu* (sic)”⁷ se convierte

² En chino: 五倫 (*wu lun*), que son la relación de gobernador-súbdito, padre-hijo, hermano mayor-hermano menor, marido-mujer y la relación entre amigos.

³ En chino: 孝順.

⁴ En chino: 弟.

⁵ En chino: 義.

⁶ En chino: 德. El *de* (específicamente las virtudes sociales) son la base para edificar el *li* (Camus, 2002).

⁷ Siguiendo el sistema de Mainland Chinese Pinyin (大陸漢語拼音), nosotros lo transcribimos como *mian-zi*, “*Mien-tzu* becomes thus the recognized image of a person’s achievement relative to his goal of self-cultivation which is expressed in his social prestige and influence. It is the social extension of the moral

entonces en la imagen reconocida de los logros de una persona en relación a su deseo de cultivo personal, que se expresa en su prestigio social e influencia. Es la extensión social del decoro moral (*li*) de una persona en el sistema confuciano”⁸ (Cheng, 1986: 339). Es decir, del cultivo y poder moral de una persona (tanto el que perciben los demás como la influencia que ejerce en su contexto) resultan la *lian* (“el honor”⁹) y también la *mian* (“autoridad moral”). Esto es la teoría, en la práctica “en el sistema confuciano, la imagen es la cara social de la virtud (*de*) moral”¹⁰ (Cheng, 1986: 339). De este modo, dice Fu (1991a), el *li* era un modo de vida, con un modo de ver el mundo, una cultura y unas normas de cortesía. Nótese que según parece, la noción misma de imagen es de origen chino y proviene de la traducción de *lian* y *mian-zi*¹¹ (Mao, 1994: 454), vocablos y nociones que se mantienen hasta la actualidad.

6.1.2. Posición

Otro principio importante es el de la rectificación del nombre (*zheng ming*)¹², que, según Cheng (1986: 342-343), siempre se ha referido más al buen gobierno y a los valores que ha de tener la persona que ocupa un puesto. Pero también está relacionado con la imagen. Es necesario para establecer el orden social: hay que poner a las personas en el lugar que ocupan en la sociedad, de acuerdo con su rol y estatus; y, al mismo tiempo, su posición, autoridad y el derecho al título o puesto que ostenta exigen que se comporte como tal (Cheng, 1986 y Gu, 1990: 238). Por eso, junto a la rectificación del nombre está

propriety (*li*) of a person in the Confucian system”. (La traducción es nuestra).

⁸ La cursiva es de la autora.

⁹ No en un sentido elitista, es algo que toda persona tiene derecho a tener en la sociedad: una imagen honesta y decente, respetable (Ho, 1976 y Hu, 1944.).

¹⁰ “Face is the social counterpart of the moral *te* (sic) in the Confucian system” (Cheng, 1986: 339). La traducción es nuestra. El (*de*) significa la moral, en chino: 德.

¹¹ En chino 臉 y 面子. La distinción entre ambas imágenes es de Hu (1944).

¹² En chino: 正名.

el deber atribuido (*ming fen*)¹³, por el cual el padre ha de ser bueno con su hijo, y, a la vez, el hijo ha de obedecer a su padre. Si las personas saben su lugar y actúan en consecuencia, se asegura la paz y el orden social (Lii-Shih, 1999: 28).

6.2. La cortesía e imagen en la cultura china

Más de 300 años después de Confucio —explica Gu (1990)—, el término *li* (como “orden social”, “jerarquía” o “decoro moral”) pasó a significar “cortesía” (en el sentido de humildad personal y respeto hacia los demás). No es difícil encontrar la conexión entre ambos *li*; el *li* del orden jerárquico, da lugar al *li* de la cortesía: de la relación superior-subordinado surge la expresión de humildad personal y deferencia hacia el superior; de este modo, la cortesía-*li* refuerza al orden social-*li*. En nuestra época ha tomado un nuevo giro y se refiere al realce de la armonía social y la reducción de tensiones o conflictos en las relaciones interpersonales, pero mantiene los elementos esenciales de la cortesía (*limao*)¹⁴: respeto, modestia, actitud acogedora (consideración, hospitalidad, amabilidad, etc.) y refinamiento; junto a sus dos principios: la sinceridad y la reciprocidad (Gu, 1990: 238-239). La relación entre cortesía e imagen en la cultura china es prominente y ambos conceptos están íntimamente ligados; la gente actúa de acuerdo a normas socialmente aprobadas (Yu, 2003, 1687), y esto se manifiesta en la comunicación interpersonal.

6.2.1. La imagen

¹³ En chino: 名份.

¹⁴ En chino: 禮貌.

La noción de imagen de Brown y Levinson (1987) es pública (“la imagen pública de sí mismo que cada miembro de la sociedad reclama (para sí mismo)” Brown y Levinson, (1987: 61)¹⁵) y, según dicen, tiene su origen en el concepto de Goffman (1967). Sin embargo, como pertenece al individuo (tiene unas necesidades o deseos básicos individuales), es por tanto personal, individualista. Lo público —para ellos— no es algo intrínseco, sino un mero modificador externo (Mao, 1994: 454-455), algo necesario para que los deseos personales de imagen se mantengan (Yu, 2003). En esto —explica Mao (1994)— se han alejado del concepto de Goffman (1967:10) quien la adjudica a la sociedad¹⁶ y es una imagen interpersonal. Los autores hablantes de chino mandarín tienen una noción de imagen distinta que la de Brown y Levinson.

Gu, Yuego (1990) es uno de los primeros autores chinos que explica estos fenómenos y comenta tres diferencias con la teoría de Brown y Levinson (1987). En primer lugar, encuentra que el concepto de imagen negativa es diferente en chino mandarín. Por ejemplo, se busca el respeto del grupo, la pertenencia al grupo, el realce de la imagen de los demás, que traerá como consecuencia el realce de la propia imagen. Gu (1990: 242) comenta que no se busca tanto el respeto al territorio personal. Además, los actos de ofrecer, invitar y prometer, en circunstancias ordinarias no implican una amenaza para la imagen negativa. De hecho, generalmente se invita varias veces, aunque el interlocutor haya dicho que no, porque se piensa que la persona, a su vez, trata de ser cortés no aceptando a la primera invitación. Ma (2008: 210) agrega que —a diferencia de la imagen negativa de Brown y Levinson (1987)— el hablante chino busca el respeto del grupo, no el deseo de libertad o espacio.

El concepto chino de imagen contiene la dicotomía mencionada: *lian* y *mian-zi*. La

¹⁵ “The public self-image that every member wants to claim for himself”. La traducción es nuestra.

¹⁶ En palabras de Goffman (1967: 10) “Su imagen social puede ser su propiedad más personal y el centro de su seguridad y placer, sin embargo, es solo un préstamo de la sociedad” (while his social face can be his most personal possession and the center of his security and pleasure, it is only on loan to him from society”. La traducción es nuestra.

lian literalmente se refiere a la imagen física (“la cara”); y la palabra “*mian*” (tomada sola) se refiere más a “la superficie” (en algunas ocasiones, la superficie frontal). También se puede utilizar esta última como “cara” y como verbo (“enfrentar”); es decir, “*mian*” tiene un sentido más abstracto: es un concepto menos definido, y tiene un mayor contenido social, moral y hasta civil. Esto significa que *mian-zi* representa la apariencia frontal de una persona, con sus implicaciones sociales y axiológicas¹⁷. Subjetivamente, representa la pretensión de reconocimiento público de la propia estima social, autoridad social o respeto (la estima y respeto que uno piensa que posee en la sociedad). En su dimensión objetiva es el reconocimiento de la sociedad (o que otorga una persona a otra en una situación determinada) a la posición social o valor personal (por ejemplo, por su conducta o carácter); es decir, el reconocimiento de la autoridad social o influencia (en este aspecto, depende de otros el dar el reconocimiento o no; pues es la armonía entre el carácter o conducta con el juicio u opinión de la comunidad) (Cheng, 1986: 331-332, Mao, 1994: 460 y Ma, 2008: 210, Yu, 2003, 1685). De este modo, según Mao (1994), se sigue la tradición confuciana de subordinar lo individual al grupo o comunidad. Cheng (1986: 333) destaca que la *mian-zi* no solo se obtiene por lo que uno ha hecho, sino por la posición o cargo que se ocupa o por la relación social (familiar, profesor-alumno, etc.); además se puede perder, incrementar, obtener, dar o reducir. Se diferencia de la imagen negativa de Brown y Levinson (1987) pues el deseo no es que no le impongan, sino obtener el reconocimiento público del prestigio o reputación propia, la *mian-zi* misma es ese reconocimiento (Mao, 1994: 460).

La *lian*, por otro lado, significa, en sentido abstracto, la dignidad y respetabilidad que uno posee, es el honor, la integridad (o, en sentido contrario, la vergüenza) es la imagen con la que uno se enfrenta a otras personas, por eso su pérdida es una cosa grave

¹⁷ El diccionario “Chinese Daily News” (國語日報 – *guo yu ri bau*) define a la *lian* como cara (容貌- *rong mao*) y a la *mian-zi* como buena reputación, honor, dignidad, prestigio (體面, 光榮, 名譽 – *ti mian, guang rong, ming yu*).

(Cheng, 1986: 334-335). Es el respeto del grupo hacia una persona con buena reputación moral (Hu, 1944: 45). Sirve, según Mao (1994: 461), como un código de conducta que hay que seguir en el modo en que se desempeñan los roles propios en la interacción. También se puede decir, argumenta Mao (1994), que tiene en común con la imagen positiva de Brown y Levinson el deseo de ser apreciado por los otros, aunque la imagen positiva no tiene la connotación moral de *lian*, pues esta última posee el aval de la sociedad, no solo el del interlocutor. Perder la *mian-zi* es menos importante que perder la *lian*. Aunque hay una forma de “perder la cara” (*diou lian*)¹⁸ que no significa semejante catástrofe, sino que indica que no se ha alcanzado el nivel de expectativa de otra persona o grupo de personas (por ejemplo, no se ha alcanzado el objetivo esperado). Hay que cuidar la *lian* identificándose con las convenciones sociales existentes en el grupo y, en el mismo sentido, un familiar o superior puede “perder la cara” (*diou lian*) por alguna falta de un subordinado o alguien bajo su competencia¹⁹. Todos han de tener *lian*, pero no todos han de tener *mian-zi*, o al menos, no en el mismo grado (Cheng, 1986). Podemos también agregar que *mian-zi* se refiere al prestigio o reputación que se obtiene en la vida o que los miembros de la comunidad atribuyen a alguien y *lian* es el respeto por parte del grupo hacia una persona de buena reputación moral, se puede obtener, pero no de modo gratis. Aunque estos dos conceptos a veces no se diferencian tan claramente, la connotación moral y el juicio social de carácter que tiene *lian*, es secundaria en la *mian-zi* (Mao, 1994: 457 y 458). Podemos adjudicarle a la *mian-zi* la reputación por lo que se tiene o hace (la posición, la conducta) y a la *lian*, la opinión sobre lo que se es (honesto, buen ciudadano, etc.). Pero también se puede “perder *lian*” por cosas menos trascendentes, que quizás hacen que la persona no llegue al nivel de las expectativas sobre ella; por ejemplo, si alguien es despistado y sale con la camiseta al revés. Cuando

En chino: 丟臉.

¹⁹ Creemos que esta es la razón por la que algunos políticos renuncian después de algún revés del partido o del ministerio que lideran.

“perdemos *lian*”, siempre es por algo que nos da vergüenza, aunque puede ir de algo muy serio a cosas menos relevantes; y generalmente causa el “no tener *mien zi*” frente a las personas que saben sobre ese hecho. Además, la *mien zi* es otorgada por la sociedad, en cambio la *lian* —aunque también requiere la aceptación por parte de la comunidad—, podemos decir que es adquirida por la conducta moral en el cumplimiento de su rol social.

En principio, los extranjeros no pertenecen a este sistema de imagen y por eso se permiten o se disculpan formas o actuaciones que no podrían tolerarse a las personas que pertenecen al mismo (Pan, 2000: 77-78). He dicho en principio, porque cuando alguien ya lleva muchos años en una sociedad, los que lo saben, esperan que conozca las costumbres, aunque estas exigencias se aplican de un modo más laxo. En España hay menos consideración con el extranjero, y se espera que se acomode pronto a las nuevas reglas de juego y si no lo hace, quizás se juzgue su actitud, como descortés, torpe, estirado, etc.

Para terminar, queremos agregar que Mao (1994) menciona un dato interesante: los diccionarios definen la palabra *face* con el contenido de *mian zi*, y no el de *lian*, pues crear una impresión socialmente aceptable entre la gente es prioritario y más importante que el beneficio propio (Mao, 1994: 459, nota 12).

La cortesía en Taiwán y en la cultura china en la actualidad se basa en la cortesía tradicional, pero está adecuada a los tiempos modernos y sigue en proceso de evolución, especialmente dada la facilidad de contacto y mutua influencia con otras culturas que existe en la actualidad. Hay ciertas notas características que —aunque no sean exclusivas de esos pueblos— tienen mayor importancia, pues denotan las costumbres y los valores subyacentes a ciertas conductas y tendencias, como las que veremos en el siguiente apartado.

6.2.2. Cortesía como norma social

Brown y Levinson (1987) no tienen en consideración la parte normativa de la cortesía; en cambio es algo que los autores chinos resaltan, aunque con diferentes enfoques (Gu, 1990: 242 y Mao, 1994). Mao (1994) distingue entre *li* y *limao*²⁰ (“cortesía”, “educación”) y considera que el concepto de *limao* está dentro de la cortesía de primer orden; consiste en saber cómo cuidar la *mian* y la *lian* y actuar de acuerdo a esa imagen, junto con las cuatro características que Gu describe (elementos esenciales de los que hablaremos a continuación). Para Brown y Levinson (1987) la cortesía es un medio para un fin (cuidar la imagen o restablecer el equilibrio, si se ha dañado), en cambio, en la cortesía china, los conceptos de cortesía e imagen van juntos (cfr. Mao, 1994 y Tao, 2013).

Gu (1990) analiza la cortesía a través de las máximas de Leech (1985: 132) —con ciertos agregados y adaptaciones— pues el rol regulativo de las mismas se conforma bien con el origen moralizador que tiene la cortesía en la cultura china y de Taiwán, (Gu 1990: 243-245). Mao (1994), por su lado, considera que es innecesario estudiarla a través de máximas; en efecto, estamos de acuerdo con este último, sin embargo, pensamos que es interesante examinarlas para profundizar en algunas características y valores que tiene la cortesía en el mundo sinohablante.

En la cultura china, dice Gu (1990), se espera que el concepto de cortesía represente respeto, modestia, amabilidad (consideración, hospitalidad, actitud acogedora, etc.) y refinamiento. Estos elementos son las bases para las máximas de cortesía, que este investigador propone y que pueden ser alternadas, aparecer en forma conjunta, etc.; las mismas comprenden: abajamiento personal²¹, tratamiento adecuado, generosidad y tacto. Bajo el concepto de cortesía hay también dos principios fundamentales: el de sinceridad y

²⁰ En chino: 禮貌.

²¹ En la R.A.E. abajamiento se describe como: 1. “acción y efecto de abajar”. 2. ant. “bajeza” (|| abatimiento, humillación). Aunque es una palabra que ahora no se usa mucho, nos parece la más adecuada para describir esta actitud (www.rae.es).

equilibrio. Cuando tratemos de los valores y características de las culturas de nuestro trabajo (v. apartado 6.3.1.), estudiaremos estas manifestaciones en la cultura china.

6.3. Aproximación a los valores y características de las culturas de nuestro estudio

Abordaremos aquí algunas características del yo²² y sus relaciones con otros, de cómo es visto, con el fin de encontrar comportamientos, tendencias, pautas socioculturales —resultado de creencias, valores y del modo de envisionar el mundo—, que nos ayudarán a entender la imagen y los deseos que tienen los hablantes sobre ella.

El yo se forma desde la interpretación del entorno, especialmente la conducta de los otros hacia una persona y toma las dimensiones adecuadas. Ya hablamos en el apartado 3.2. sobre creencias, valores y patrones de pensamiento, así como dimensiones de las culturas, que miden diferencias culturales: el colectivismo o individualismo, la distancia jerárquica, el control de la incertidumbre, la afirmación o el comportamiento modesto, etc.

El constructo independiente o interdependiente se define por el modo de relacionarse el yo y la sociedad (Markus y Kitayama, 1991, Kashima y Hardie, 2000: 21). Es común considerar a los occidentales como orientados a lo individual, personas que enfatizan las posibilidades, necesidades y los talentos propios, así como las luchas y derechos (Luo y Yang, 2006: 168) y como productor de los propios actos: alguien en control de la situación, que manifiesta sus logros y minimiza los fracasos, lo que lo lleva a

²² No hablamos aquí del yo desde un punto de vista filosófico, sino antropológico y socio-psicológico. Tampoco intentamos medir al hombre de un modo culturalista, es decir solo por su producción cultural. Consideramos que las manifestaciones de que tratamos son solo tendencias, que cada persona puede elegir, o no, libremente, no son realidades necesarias: la cultura influye en el constructo del yo, pero no lo determina (cfr. Sellés, 2005: 190-192).

la auto-estima (Markus y Kitayama, 1991: 246). Sin embargo, las diferencias no están tan bien delimitadas; Markus y Kitayama (1991: 225 y 228) señalan que algunos países del sur de Europa son también interdependientes. Los españoles tienen aspectos de interdependencia y los taiwaneses también; se manifiesta en deseos de adecuar la conducta a las expectativas de otros o de las normas sociales, de buscar el bienestar del grupo, de fomentar la interacción con otros de un modo cortés y amable, etc. Esto está relacionado con la afiliación al grupo, así como con las normas, roles y estatus dentro del grupo (cfr. Kashima y Hardie, 2000: 20-21, también Markus y Kitayama, 1991).

Las dimensiones individualista y colectivista²³ mencionadas por Hofstede (1999) son categorías que distinguen grupos de culturas desde una perspectiva internacional (Ting Toomey, 1988: 224). En este aspecto, como hemos mencionado también en el apartado 3.2., tanto España como Taiwán son sociedades colectivistas, aunque la primera tiene más rasgos de individualismo, una de las razones es la menor distancia jerárquica entre sus miembros (Hofstede, 1999: 106). Estudiosos de Taiwán describieron las características especiales del yo de la cultura china —diferente del yo occidental— y prefieren caracterizar al yo orientado a lo individual u orientado a lo social (Yang, 1981, Yang, 1991; Yang, 2004; Lu y Yang 2005, Yang, 2006; Lu, 2008).

De todas maneras, la forma de manifestarse estas tendencias puede ser muy diferente dentro de una misma categoría y por eso necesitan una mayor especificación, por lo que hace falta considerar los valores de cada cultura, allí es donde realmente encontraremos las razones de muchos comportamientos. Coincidimos con Servaes (2014) en que las culturas son dinámicas, no estáticas, y están en continua evolución y reciben influencia en el contacto con otras culturas. Además no se presentan con valores absolutos, sino que se ubican en un continuum entre ambos extremos. Señalaremos las tendencias y orientaciones generales (que nunca son puras, sino que tienen componentes de los dos

²³ También llamada social (Kashima y Hardie, 2000: 20).

aspectos), pero los valores de cada cultura son los que realmente nos dan la pauta. En este aspecto, el concepto de imagen también puede explicar muchas conductas interaccionales desde una perspectiva cultural, porque en esta dimensión se plasman las relaciones entre el ego y el alter basados en las normas y principios de cada sociedad (Bravo, 1998:316). Como nuestro estudio trata comparativamente la cultura de Taiwán y la española, nos referiremos específicamente a comportamientos que responden a los valores de estos pueblos. Además, queremos dejar claro que estas diferencias no implican, por un lado, que todos los miembros de esa cultura actúen del mismo modo. Son generalizaciones que ayudan al estudio y acercamiento entre culturas. Por otro lado, tampoco significa que una sociedad es mejor que la otra: son diferentes y cada una tiene aspectos positivos y también negativos.

Como punto de partida, podemos afirmar que ambas culturas pertenecen al sistema de solidaridad (que se asocia al sistema de cortesía positiva), aunque en alguna ocasión se ha dicho que la cultura china se orienta hacia la cortesía negativa, sin embargo, hay también estudios que contradicen esto último (Dong, 2008: 977).

Consideramos esta orientación en forma general, no en cuanto a los deseos de imagen de cortesía positiva, sino a la tendencia para buscar puntos en común, la cooperación mutua, la búsqueda de la satisfacción y aprecio de los deseos del otro, la actitud acogedora, etc. (Brown y Levinson, 1987, 101-103 y 129), y también los deseos de solidaridad, de afiliación y la importancia de sentirse parte de un grupo. Como hemos visto en el apartado 6.2.1., el sistema de cortesía de los sinohablantes se manifiesta a través de las dos facetas de la imagen: la *mien-zi* y la *lian* y por eso no encuadra exactamente en la caracterización de Brown y Levinson (1987). El sistema español, en cambio, se caracteriza más como de cortesía positiva, del modo en que la describen Brown y Levinson (Vázquez Orta, 2012: 2 y 59, Díaz Pérez, 2003: 137 y Havertake, 1998: 46-47), aunque este último prefiere utilizar el término de cortesía de solidaridad, pues

representa mejor el concepto.

6.3.1. Taiwán y la cultura china

Como hemos dicho en el apartado 3.2., el confucionismo, el taoísmo y el budismo han dejado su huella en el pensamiento oriental, y —en cuanto al tema que nos atañe— concretamente en Taiwán, independientemente de que la gente lo considere perteneciente a esas líneas de pensamiento (Smith, 1983; Hofstede, 1999; Álvarez, 2007 y Cheng y Chung, 1994: 94 y 103). Muchas conductas subrayan asimismo la herencia cultural que los pueblos del este y noreste de Asia han recibido del confucionismo. Lu y Yang (2005) destacan su gran influencia como forma de pensamiento y de valores de la cultura china para lograr una vida feliz²⁴. Como por ejemplo, el concepto confuciano de *ren*²⁵ que —entre otras cosas— es la fuente de unas buenas relaciones sociales, incluso de las cinco relaciones básicas; el concepto del *li*, la relación jerárquica, etc. (Lii-Shih, 1995). El autocontrol está también basado en las enseñanzas de Lao Tse (que ha dejado escrito en el *Dao De Jing*²⁶), que lleva a la paz interior y a la armonía²⁷ (Lu y Yang, 2005: 13-14). Aunque muchas cosas han cambiado, este bagaje cultural todavía influye en la sociedad china y taiwanesa actual: cada persona debe reconocer su estatus social y actuar en consecuencia, y al mismo tiempo, debe reconocer el estatus de los otros y dirigirse a ellos de un modo apropiado. (Lii-Shih 1999: 28-29). Algunos de estos valores, sin ánimo de exhaustividad, son:

²⁴ En chino: 圓滿人生觀 (*yun man ren sheng guan*).

²⁵ En chino: 仁. Concepto que en el pensamiento de Confucio tiene mucho contenido, pero básicamente podemos definirlo como “benevolencia”, “misericordia”, “humanidad”.

²⁶ En chino: 道德經, libro que recoge las enseñanzas de Lao Ze (老子).

²⁷ En chino: 和諧 (*he xie*).

6.3.1.1. Respeto por la jerarquía y el estatus

La importancia de la posición jerárquica está más acentuada en la cultura china y en Taiwán, por eso es muy importante saber las reglas de cortesía y actuar de modo acorde. En efecto, es lógico adaptarse a las circunstancias y tratar a los demás de acuerdo al rol que tengan en la sociedad, sin embargo, en Taiwán, los esquemas de superior o subordinado están mucho más marcados y por eso el trato de cortesía se apoya grandemente en estas diferencias. El respeto por la jerarquía viene de la tradición confuciana, basado en las cinco relaciones cardinales (soberano-súbdito, padre e hijo, hermano mayor y hermano menor, marido y mujer, y entre amigos), en la que —si cada uno cumple bien su papel— reinará la armonía (Bond y Hwang, 1987: 215), como ya hemos afirmado en el apartado 6.1.1. Se valora la edad y la experiencia y por eso se asocia con precedencia y poder (Lii Shih, 1999). Hasta ahora me sorprende la persistencia en el uso de “hermana/o mayor” de la universidad²⁸; aunque hayan pasado muchos años desde que la persona se graduara: se sigue teniendo un cierto trato de deferencia hacia ellos por parte de quienes son menores. Hace unos años, en una comida con antiguos alumnos, uno se dirigió a quien era su profesora en tiempos de estudiante utilizando el nombre, lo que produjo cierto escándalo y desconcierto por parte de varios de los participantes por el “atrevimiento” del compañero. Después una persona me aclaró, que aunque es normal que llamen a los profesores así entre ellos, no lo hacen directamente (al dirigirse a él/ella). Esta característica (sociedad orientada a la situación) hace que la gente se preocupe más de lo que los otros piensan de uno, que de lo que esa persona piensa ante esa situación (Pan, 2000: 18). Este respeto por la jerarquía es muy diferente a lo que sucede en España, donde, en muchas ocasiones, se prefiere el tuteo y el uso del nombre de pila, a títulos u otras formas de trato formal.

²⁸ En chino: 學姊 (*xue jie*), 學長 (*xue zhang*).

El énfasis en el sistema jerárquico resulta en muchas manifestaciones de cortesía jerárquica, especialmente en las relaciones asimétricas (cuando hay uno superior y otro inferior, por ejemplo, en las relaciones con personas mayores, con los profesores, con los jefes, etc.). Hay que respetar a los ancianos y mayores, y en general, se evita contrariar sus opiniones²⁹. Se da mucha importancia a la diferencia de edad, pues hasta se transforma en un valor moral, unido a la piedad filial (Cai, 2005) y esto se extiende también a compañeros mayores y, en muchos casos, a los hermanos. La forma de trato, de hecho, es solo una manifestación que se deriva de la actitud que asumen las partes: el superior debe ocuparse del subordinado. De este modo, a veces un superior da consejos o sugerencias sobre el modo de actuar, casi como lo haría un padre o una persona de su familia (cfr. Pan, 2000: 11-12). Esto, en general, se recibe bien, como manifestación de interés por la persona y no como imposición; aunque algunos jóvenes comienzan a sentir rebelión ante este tipo de conducta, especialmente hacia aquellos que aunque estén en posición jerárquica más alta, no les resultan cercanos. Un extranjero desacostumbrado a recibir orientaciones de este tipo, puede sentirse incómodo con estas aparentes imposiciones³⁰. Hay un dicho chino que explica bien esto: “un día de maestro, padre para toda la vida”³¹. Pero esto no solo se limita al profesor; a la mujer del profesor se la llama “Shi mu”³², literalmente “madre-profesora” y muchas veces actúa en relación a los alumnos de su marido como tal³³.

Dentro de la jerarquía, se encuentra el concepto de autoridad. En este aspecto hay un gran respeto por quien esté constituido en autoridad y se le tiene gran deferencia,

²⁹ El acatamiento de personas maduras frente a sus padres llama la atención de los occidentales.

³⁰ Conozco una persona que estudió varios años en España y ahora encuentra extraño este tipo de actuación, aunque reconoce que las recomendaciones que le hacen son siempre con buena intención y para su bien.

³¹ En chino: 一日為師，終身為父 (*yī rì wéi shī, zhōng shēn wéi fù*).

³² En chino: 師母.

³³ Hacía mucho que no escuchaba este término y por eso pensaba que sería una cosa en desuso, pero últimamente lo he vuelto a oír (incluso he tenido conocimientos de que también se puede llamar “padre-profesor” al marido de la profesora. Definitivamente, no se llama Shi mu (o su contraparte masculina) a todas las esposas de los profesores, sino a aquellas que se relacionan de algún modo con los alumnos (aunque sea por teléfono).

consideración y confianza en su capacidad de no cometer errores, además se extiende la influencia de su autoridad al conocimiento, a lo moral y también en el tiempo. Si se es profesor, jefe o “mayor”³⁴, se tiene ese rol para siempre (Yang, 1995: 33). En este aspecto, y también basado en las enseñanzas de Confucio, se habla del liderazgo patriarcal, que estaría basado en tres características: la autoridad (control, poder por el lado del superior, y obediencia y respeto por parte del subordinado), la benevolencia (preocupación por los problemas personales o familiares de las personas subalternas) y el carácter moral (o modelo de virtudes) (Cheng et al., 2014).

6.3.1.2. Importancia del rol

Las circunstancias que rodean a una persona, un hecho, o más concretamente la comunicación tienen mucha importancia, es que en las culturas colectivistas, el yo está basado en la situación y en las relaciones sociales y personales, y se mantiene a través de la negociación de las actividades de imagen (Ting-Toomey, 1988: 215); es decir, el yo tiene interdependencia con los demás y, por ello, la imagen es interrelacional³⁵ (Pan, 2000: 11). Los que no pertenecen al grupo son extraños y no gozan del mismo trato ni de las mismas conexiones³⁶. Otros autores (Pan, 2000; Hsu, 1991; Tuan y Hsu, 2009: 89 y Lii-Shih, 1999) también consideran a China y a Taiwán como sociedades centradas en la situación, por el énfasis que ponen en la conducta apropiada para cada individuo según la posición social y estatus en una situación determinada. Esta orientación a la situación, a diferencia de lo que sucede en sociedades centradas en el individuo, hacen que la persona

³⁴ En el sentido de parientes mayores.

³⁵ Recientemente he oído un comentario que puede ilustrar esta afirmación. Un estudiante extranjero había notado que si alguien levanta la palabra para señalar algo que puede mejorarse, es una persona que da problemas; pero cuando es el grupo el que lo expresa, entonces, es oído: el yo tiene interdependencia con el de los demás.

³⁶ Esto en chino se llama 關係 (*guan xi*) y es de suma importancia en el trato con los demás (Pan, 2000: 26).

actúe de acuerdo al rol que representa en la sociedad o al lugar jerárquico que ocupa en una determinada estructura, pero variará la imagen —y por ello el comportamiento— de acuerdo con la posición de la persona a quien se dirige; si es superior, del mismo nivel o subordinado, familiar o desconocido, etc. Si bien esto sucede en diferentes grados en muchas culturas (entre ellas también la española), como hemos dicho en el apartado 4.2.2.2. en España hay mayor tendencia a poner énfasis en la solidaridad y no en la jerarquía.

6.3.1.3. La armonía y la sensibilidad social

El Confucionismo y el Taoísmo consideran que las dos fuerzas complementarias *yin* y *yang*³⁷ han de mantenerse en armonía en todos los niveles para asegurar el buen funcionamiento del sistema (Hwang, 1997). Además, solo se puede producir fortuna, si existe armonía dentro del grupo; de allí la importancia en la armonía en las relaciones interpersonales. En la misma línea, en el plano personal, la armonía ayuda a mantener la dignidad, la autoestima y el prestigio (Chen y Chung, 1994). Para proteger la armonía se obedece a los superiores aunque uno esté en desacuerdo, se evita expresar opiniones contrarias y aquello que lleve a una confrontación o conflicto y también a buscar abiertamente el propio interés, etc. Esta es una de las razones por la cual a veces no es fácil que los estudiantes expresen sus opiniones, sobre todo si saben que hay diferencias entre ellos.

Hwang (1997) destaca que para mantener la armonía a veces hay que tener la

³⁷ En chino: 陰陽. El *yin/yang* es un modo de pensamiento que proviene de la antigua China y que permite ver las cosas desde una aparente dicotomía, pero que en realidad no lo es, puede describir una relación en la que una parte incluye la otra. No representa objetos ni conceptos, sino las relaciones dinámicas entre ellos, y describe los estados. No es una clasificación de la lógica (en ese caso serían términos contradictorios) sino una fuerza en movimiento, del que se busca encontrar la mejor acción y el resultado más satisfactorio (Yang, 2006).

fortaleza de abandonar el propio ideal, o aceptar dificultades con paciencia por respeto al superior y a los mayores, etc. Se valora el autocontrol personal y la prudencia al hablar, recomendado por los clásicos y expresado en proverbios y dichos³⁸ (Chen y Chung, 1994). En general, los taiwaneses son reservados al expresar su desacuerdo, especialmente con conocidos (más que con extraños o amigos) y también con personas de rango superior. Por supuesto, la situación variará esta tendencia. Los jóvenes a veces cambian sus patrones de comportamiento para adecuarse al grupo, pero, en general, se ve como un riesgo hacia la imagen, especialmente en situaciones más formales o públicas. Se busca la armonía del grupo, la solidaridad, de ahí la reticencia y el control de las emociones para expresar opiniones diferentes. Esto se manifiesta a veces con el silencio (Chen, 2006: 68, 75, 83) o con un bajo énfasis paralingüístico, que se manifiesta en una tendencia a hablar en tono bajo y de modo más pausado y lento (Sales, 2003, 126). Esto no significa que en la cultura china no exista el “ego”, sino que muchas veces a través de una actitud modesta, se espera que el otro la afirme.

Dentro del colectivismo, en la cultura china, una característica particular enraizada en el concepto tradicional del yo es la orientación social —como menciona Yang (1981)— que conlleva conformidad con las normas sociales, estrategias no ofensivas, aceptación de las expectativas sociales y preocupación por las opiniones ajenas. Esta orientación busca alguno o varios de los siguientes ideales: mantención de la armonía, protección de la imagen, aceptación social y la prevención del ridículo, de conflictos o de vergüenza en una situación social. Es actuar en consonancia con las expectativas sociales y/o pautas de roles, incluso aunque vaya en contra de los sentimientos, opiniones o de la voluntad de la persona. Un estudio entre universitarios mostró la tendencia a crear una imagen personal aceptable frente a su compañero en una situación de intercambio social,

³⁸ Como “Las enfermedades entran por la boca y los problemas salen por la boca”; en chino: 病從口入, 禍從口出 (*bìng cóng kǒu rù, huò cóng kǒu chū*) (Lii-Shii, 1999: 53).

a expensas de su propia ganancia (Yang, 1981: 159-160). El estudio mencionado plantea los diferentes modos de reaccionar frente a un trabajo hecho en equipo y pregunta si los beneficios han de ser relativos al esfuerzo personal (tenían que hacer una copia de prosa francesa). Los autores citan varias teorías de investigadores occidentales, quienes, en general, apuntan a la equidad y a la justicia distributiva en situaciones semejantes; es decir, si se ha trabajado más, se recibe más, de este modo se garantiza una retribución justa. Sin embargo, el experimento en Taiwán arrojó distintas tendencias. Basados en la tradicional actitud social china, los estudiantes mostraron inclinación por no deber a la gente y por sacrificar el propio interés en favor de los demás; es decir, si un compañero había trabajado más, se apoyaba la distribución equitativa, pero si había hecho menos, la igualitaria (Chu y Yang, 76: 89)³⁹. Esta concepción del yo tiene obviamente profundas manifestaciones en la cortesía.

Sin embargo, la influencia de la globalización ha llegado también a la sociedad taiwanesa y, en consecuencia, varios autores (Lu y Yang, 2005 y 2006; Lu, 2007 y 2008; Yang, 1981 y 1995; Yang y Cheng, 1987) hablan del fenómeno bicultural del yo en la sociedad taiwanesa, tomando como base a Markus y Kitayama (1991), quienes proponen la posibilidad de una coexistencia de diversos sistemas del yo. Es así como se ha visto que tanto la orientación social como la individual componen al taiwanés de hoy en día. La independencia, determinación, espíritu competitivo y consistencia por un lado, se unen al yo contextualizado, relacionado interpersonalmente, con sensibilidad social y cultivo propio que forman el yo orientado a lo individual y también orientado a lo social (Lu et al., 2008: 339 y 343). Lu y Yang aclaran que su formación no está aún definida y que hasta el momento, aún tiene mayor peso el sistema tradicional (2006: 169). Estos autores escribieron el artículo hace algunos años y –aunque lo que sostienen aún siga siendo

³⁹ Esto me recuerda una vez que mis alumnos tenían que entregar un trabajo. Uno de los estudiantes no era muy aplicado. Cuando recibí los trabajos encontré su nombre en dos grupos. Con seguridad un grupo -si no los dos-, le había dejado firmar sin hacer nada.

válido (cfr. Tao, 2013), es posible que la tendencia hacia la independencia personal y la atención hacia uno mismo en Taiwán haya aumentado.

6.3.1.4. Tendencia al estilo comunicativo indirecto

A veces en Occidente se piensa que los Orientales son enigmáticos. Es posible que esto sea debido a la falta de expresividad en la cara y también a la indirección en la comunicación. Las razones de esta última pueden ser para evitar un daño a la imagen y buscar la armonía interpersonal, evitar confrontación, ser considerado cortés, etc. Se evita el desacuerdo en público porque sería una afrenta a la imagen, se puede decir lo mismo en privado, salvaguardando la *mian-zi* (Chien, 2007). Otra razón es el modo de pensamiento circular, herencia del Taoísmo. El problema es que un occidental a veces puede no saber “descifrar” la intención, aunque para los chinos sea clara debido a la situación y a la cultura de contexto fuerte (Ma, 1994). Esta tendencia a la ambigüedad y a la imprecisión (Roncero, 2011: 42) es considerada un arte o estrategia en el modo de hablar y de hacer negocios, es llamada *wei wan*⁴⁰ (“con gracia o tacto”), e implica un modo de hablar conciliador, cortés, positivo, diplomático, reverente. Esta indirección evita la pérdida de imagen tanto del interlocutor, como la del hablante (Lii Shih, 1999, 46), pues el estilo directo puede ser amenazador y desestabilizar la imagen (Ting-Toomey, 1988: 217). Otro aspecto de la indirección en la comunicación es hacerla con un estilo poco asertivo (se podrán aclarar cosas después en privado), o de un “modo implícito” (*han xu*⁴¹), dejando cosas sin decir, pues da la oportunidad de retraerse de ellas y así salvaguardar la imagen de ambas partes en lugar de verse decepcionado o rechazado, y de ese modo ayuda a mantener la armonía del grupo (Gao, 1998).

⁴⁰ En chino: 委婉.

⁴¹ En chino: 含蓄.

6.3.1.5. Formalidad y tratamiento

Se basa en el respeto y en la actitud acogedora. El tratamiento ensalza la imagen del interlocutor. Estos términos han de demostrar la consideración que se tiene del otro, la especificación del rol social, y son expresión a la vez de solidaridad y del control de la distancia social. Es muy importante dirigirse a la persona con el tratamiento adecuado; pues se echa de menos cuando este falta. En Taiwán, en entornos profesionales o de negocios, siempre se intercambian tarjetas que facilitan ubicar a la persona en el rango que ocupa; pues rebajar su categoría sería un modo de afrontarla y, por el contrario, el elevarla (por ejemplo, utilizando una categoría más alta de la que una persona tiene) resultaría un elogio (Ye, 1995: 264). A veces, los estudiantes al escribir a un profesor firman: estudiante y al lado su nombre, i.e. estudiante (*xue sheng*)⁴² “x”: lo que deja clara la relación profesor-estudiante y la diferencia de rango. A veces, usan formas que demuestran abajamiento, como el caso de una madre que me escribió una carta para explicar la razón por la cual su hija no se había presentado al examen: hablaba de su “pequeña” hija. A mí me sorprendió porque la chica estaba a punto de graduarse y no era una niña, pero cuando se lo comenté a mis colegas, me explicaron que el término “pequeña” no significaba de corta edad, sino que expresaba abajamiento.

El tratamiento comprende tanto honoríficos como expresiones de camaradería. Gu describe 5 categorías, las relacionadas con superiores y en situación de subordinación, que se clasifican según el prestigio de la profesión, si forman parte del grupo de conocidos o no, si es una situación formal o informal y si existen relaciones de parentesco (aquí existen diferencias entre hombre o mujer, joven o mayor) (Gu 1990: 249). Estos marcadores de tratamiento cortés tienen su origen en el concepto clásico que reza: existe

⁴² En chino: 學生.

un orden entre mayores y menores⁴³, que sostiene que un buen orden social solo se puede mantener a través del respeto a la edad y al estatus social (Si, 2008:30).

La utilización del nombre evidentemente es diferente al español: se usa primero el apellido y luego el nombre, aunque en muchas ocasiones —entre familiares, amigos, etc.— se llama a la persona directamente por el nombre (cosa menos común anteriormente) (cfr. Gu, 1990: 250). También existe una detallada especificación de la relación de parentesco a través de los vocablos (como ya hemos mencionado en el apartado 2.3.) y la extensión del uso de los mismos a otros campos. Se extiende, por ejemplo, entre los estudiantes que recuerdan con exactitud si un compañero/a es de un año anterior o posterior, para quienes tienen términos específicos⁴⁴. Términos de parentesco también se usan, por extensión, a personas cercanas a la familia, —o no tan cercanas—, y se hace para reducir las distancias. El vecino de una chica extranjera, en Taiwán le dijo que lo llamara *tío*, cosa que la hacía sentirse muy incómoda (pues no había ninguna relación de parentesco entre ellos) y optó por seguir llamándole Doctor, aunque sabía que resultaba un trato distante (Kasper y Zhang, 1995: 10). El modo de actuar del vecino es una situación muy común, como también sucede en la calle o en el ascensor, cuando uno se dirige a un niño, en seguida la madre le hace usar el término *ai*⁴⁵ (tía, hermana de la madre), por extensión a “las amigas de la madre”, aunque uno no los conociera anteriormente.

De modo similar, cuando se pregunta por el apellido (*xing*) de alguien, a veces se agrega el adjetivo de *cui* (literalmente: estimado/honorable): *cui xing*⁴⁶; esto no está reservado a grandes formalismos, se usa habitualmente al hablar por teléfono y preguntar por el apellido del interlocutor. Ahora bien, aunque es cierto que *cui* significa estimado y

⁴³ En chino: 長幼有序 (*zhang you you xü*). La traducción es nuestra.

⁴⁴ Compañera mayor y menor, compañero mayor y menor - *xue jie, xue mei, xue zhang, xue di* (en chino: 學姊, 學妹, 學長, 學弟).

⁴⁵ En chino: 阿姨.

⁴⁶ En chino: 貴姓.

honorable, también en el diccionario⁴⁷ hay una entrada que dice simplemente que es una palabra respetuosa para preguntar el apellido⁴⁸, es decir, que ahora, ha perdido su significado rimbombante para ser sencillamente un modo formal y cortés de preguntar el nombre de familia.

En el ámbito de la profesión, el tratamiento es un aspecto importante a tener en cuenta al dirigirse a los superiores: Director General X, Gerente X (en las empresas), Decano X, Director X, Profesor X (en el mundo académico)⁴⁹. En este último campo, se da también a menudo el tratamiento formal entre colegas, especialmente si son más antiguos o de mayor categoría.

6.3.1.6. Respeto y deferencia: tendencia al abajamiento y a la exaltación del otro

La tendencia hacia la informalidad en los últimos tiempos es global, se da tanto en Oriente como en Occidente, pero las naciones del Este aún retienen más esas conductas respetuosas. En Taiwán adecuados modos de tratamiento que marcan la jerarquía son importantes y se deben principalmente a la deferencia a favor del rol del interlocutor (v. apartado 6.3.1.5.).

Esto forma parte del respeto y deferencia hacia los demás y de la modestia personal. El “tratamiento respetuoso” y “el modesto” (en chino *zuncheng* y *qiancheng*, respectivamente⁵⁰) son dos estilos formales utilizados en la comunicación. El primero implica un respeto formal y el segundo, abajamiento o cierta humildad. El *zuncheng* se utiliza solo en ocasiones formales y el *qiancheng* casi no se usa en el lenguaje oral, aunque sí en el epistolar (Hsu, 2011: 49). Como se valora la jerarquía, selecciones

⁴⁷ Diccionario Chinese daily News, 新編國語日報辭典.

⁴⁸ 問人姓氏敬詞.

⁴⁹ En chino X 總經理 (X Zhong Jing li), X 經理 (X Jing li), X 院長 (X Yuan zhang), X 主任 (X Zhu ren)

⁵⁰ En chino : 尊稱 y 謙稱.

cortesés que manifiesten supeditación a otro no amenazan la imagen del subordinado, opuestamente a lo que comenta Carrasco (1999: 34) para el caso español. En este punto los ejemplos que brinda Gu (1990: 246-247) están relacionados al nombre (y también al país), que aunque aún se escuchan esporádicamente, están cayendo en desuso, y en las pocas veces que se utilizan⁵¹, se hace de modo formulaico, sin tener el sentido de abajamiento personal, sino simplemente como muestra de respeto y modestia (cfr. Si, 2008). De todas maneras, nos hemos encontrado a veces con otras formas similares, con cierto tono de abajamiento, en las cartas que los estudiantes escriben de cuando en cuando a sus profesores⁵², donde agregan frases como “perdone la *temeridad* en escribirle⁵³” (*bu hao yise, mao ran ji shin gei nin*), “espero que no le cause molestias” (*xi wang bu hui zao cheng nin de kun rao*)⁵⁴, etc. También en las cartas es todavía habitual escribir después de la firma: *jing shang* o *jing he*⁵⁵, que significan “respetuosamente” y “felicitaciones”, respectivamente, pero tiene un agregado de respeto hacia alguien superior o de mayor jerarquía. Hay otras manifestaciones de cortesía que muestran reverencia y respeto hacia los mayores o hacia aquellos que saben más que nosotros; así en varias ocasiones en anuncios de conferencias hemos encontrado las siguientes palabras: *huan yin li ling zhi dao*⁵⁶ (“bienvenida la visita y su guía/orientación”). Aunque son solo palabras de cortesía, que, como hemos dicho anteriormente, son muchas veces irreflexivas, demuestran cierto valor confuciano de modestia, aunque solo sea exteriormente. Este mismo tono lo he encontrado en alguna carta de agradecimiento en la que alguien escribía: “tuve la fortuna de recibir sus consejos y sugerencias”. Como vemos, las expresiones de abajamiento

⁵¹ Por ejemplo, en situaciones formales, al preguntar el apellido se puede hacerlo del siguiente modo: “¿su honorable nombre?” - *ning guei xing* (en chino: 您貴姓), o al referirse al país de otra persona, se puede utilizar: “su honorable país” - *ning guei guo* (en chino: 您貴國).

⁵² Los ejemplos están sacados de mensajes en correos electrónicos recibidos.

⁵³ En chino: 不好意思冒然寄信給您.

⁵⁴ En chino: 希望不會造成您的困擾.

⁵⁵ En chino: 敬上, 敬賀.

⁵⁶ En chino: 歡迎蒞臨指導.

personal están desapareciendo, pero se mantienen las que elevan o valorizan la imagen del oyente, como “gran sugerencia o idea”⁵⁷ (Si, 2008:29).

Con la “informalización del lenguaje” que se está dando en español, este tipo de cortesía resulta extraña y casi inexistente. De todas maneras, en general entre los más jóvenes —y especialmente con la globalización—, se ha reducido el uso de estos términos.

6.3.1.7. La importancia de las relaciones o *guanxi*

La *guanxi*⁵⁸ consiste en el tejido de relaciones jerárquicamente estructuradas y en el *modus operandi* con que se combinan en la cultura china y de Taiwán el deseo de armonía, así como a la imagen (particularmente la *mian-zi*), la reciprocidad (*bao*⁵⁹) y el *renqing*⁶⁰. De estos elementos surgen obligaciones en la relación interpersonal en lo que se refiere tanto a intercambios sociales, como a comerciales y a la distribución de bienes (Hwang, 1987). Aunque existe en muchas culturas, entre los sinohablantes tiene unas características especiales, pues las normas de reciprocidad no tratan de intercambios entre entes autónomos, sino que son origen de obligaciones sociales que se negocian a través de actividades de imagen. Como otros valores, también este aspecto está cambiando en la actualidad aunque todavía persiste.

Esta red de conexiones está formada por las relaciones dentro del grupo, tanto verticales como horizontales y relaciones horizontales fuera del grupo (Servaes, 2014). Me parece particularmente descriptiva la caracterización de Hwang, quien divide la *guanxi* en relaciones afectivas (las llama expresivas), mixtas e instrumentales. En las

⁵⁷ En chino: 高見 (*gaojian*).

⁵⁸ Significa “relación”. En chino: 關係.

⁵⁹ En chino: 報. Esta reciprocidad en la cultura china no es con respecto a un individuo sino a la familia.

⁶⁰ En chino: 人情, que aquí puede traducirse como “favor”, también significa “sentimiento o simpatía hacia alguien”.

primeras se incluye primeramente la familia y los amigos íntimos, entre ellos rige la regla de la necesidad; en las segundas se encuentran los parientes, vecinos, colegas, compañeros, profesores o alumnos, quienes provienen del mismo barrio/ciudad, etc. y es donde entra en juego el *renqing* o “el favor”. Finalmente, en las terceras, que comprenden las relaciones casuales, temporales, i.e. entre un vendedor y comprador, taxista y pasajero, etc., se aplica la equidad o se rige por condiciones objetivas (Hwang, 1987: 950-952). Las categorizaciones facilitan el estudio, sin embargo, en la realidad, una persona puede pertenecer simultáneamente a diferentes grupos, o pasar de uno a otro, etc. creando así una compleja red de relaciones interpersonales.

En las relaciones afectivas o familiares el concepto de *bao* y la regla de satisfacción de las necesidades también se da en otras culturas, aunque es más fuerte que en Occidente. Por ejemplo, para retribuir la continua protección, cuidado y educación recibida de los padres, los hijos tratan de cumplir sus deseos (aunque vayan en contra de los propios) y sostenerlos en la ancianidad (Hwang, 1997). En las relaciones mixtas es donde la *guanxi* adquiere características especiales, particularmente si la persona con quienes se relaciona tiene cierto poder (Hwang, 1987). En este nivel se aplica el *renqing* o “favor”, que sirve como un estándar normativo para regular los intercambios sociales en este tipo de relaciones y al mismo tiempo como un mecanismo en busca de beneficios, pero respetando la armonía y el orden social (Chan, 2006). La *mian-zi* también entra en juego, pues se puede ensalzar la imagen para obtener *renqing*, y —como dice Hwang (1987)— también se trata de mantener la imagen de los otros del grupo o al menos, salvarles la imagen, especialmente evitando críticas hacia los otros o hacia su rendimiento. De todas maneras, *Mian-zi* —como reconocimiento del yo otorgado por el ambiente (Chan, 2006)— es algo necesario pero es insuficiente para crear *guanxi*. El principio de “reciprocidad” o *bao* se encargará de retribuir el favor en la primera oportunidad

En aras de la armonía, los beneficios en las relaciones mixtas se distribuyen en pie de

igualdad y no de acuerdo a la equidad (por ejemplo, no se tiene en cuenta el trabajo hecho por cada uno, sino la totalidad del grupo). Si la persona tiene una gran red de relaciones, la propia red se amplía y hasta es importante al valorar el estatus de esa persona (Hwang, 1987).

6.3.1.8. *Ren qing wei* y refinamiento

Los taiwaneses son conocidos por su afabilidad, amabilidad y hospitalidad, por lo que se dice que tienen *ren qing wei*, un trato acogedor y amistoso, característico de la gente de la isla. El estándar lo marca un proverbio que nos recuerda que “nunca está demás ser cortés (o no se culpa a quien es muy cortés”⁶¹). A los extranjeros se los recibe “como a un amigo que viene de lejos” y realmente así se los trata (Padilla, 2004): se preocupan de cómo y con quién celebrarán las fiestas importantes, los hacen participar de las celebraciones a través de un oportuno regalo de la comida típica con la que se celebra la fecha, etc. Y también son muy considerados quienes forman parte del grupo. De todas maneras, la expresión de afectividad, en general, es controlada.

Según Gu (1990: 252), las máximas de generosidad y tacto se corresponden con la actitud acogedora y el refinamiento y son complementarias en chino. La invitación es un ejemplo elocuente de ello. La máxima de generosidad (maximice el costo propio) se manifiesta en el acto de invitar y la máxima de tacto (minimice el costo del otro) en el rechazo de la invitación, pero es cortés que ambas partes insistan en sus posturas varias veces (es decir, que rechacen la invitación o rechacen y maximicen el coste del otro o minimicen el coste propio repetitivamente) para expresar sinceridad, por parte, del que invita, y tacto por parte del invitado y también para cuidar la imagen de este último, en caso de que la invitación sea un mero formalismo, además para que no parezca que uno se

⁶¹ en chino: 禮多人不怪 - *li duo ren bu kuai*.

aprovecha de la ocasión. Hay que notar que este tipo de “ritual” se da cuando el invitado rechaza con una justificación que no es “válida”; por ejemplo, para una comida o cena, en chino sería decir que “causa mucho problema o complicación”⁶² (en español diríamos “no te hagas problema”) o “no importa, la próxima vez”⁶³, etc.; pero también con atenuantes (como: qué vergüenza⁶⁴; bueno, pero algo sencillo⁶⁵, etc.) que —como expresan Chen, Ye y Zhang, (1995: 153)— llevan a la aceptación. Havertake (1994: 73) nota que las culturas tienen grandes diferencias en cuanto al macroacto de la invitación, en concreto menciona que los holandeses no hacen uso de tantos turnos alternativos como los españoles hasta llegar a la aceptación y que el estudio de Gu concluye que hay que invitar y rechazar tres veces hasta llegar a un acuerdo. En cualquier caso, creemos que es decisivo el grado de involucramiento en la oferta por parte del que expresa la invitación para justificar un rechazo (v. Bermejo y Fernández, 1998: 137-139), junto a una respuesta-rechazo débil (como la que mencionamos anteriormente); en español siempre ha de haber una justificación. Por involucración entendemos la relación interpersonal existente entre los interlocutores (más o menos cercana) y la relación con lo que ha sido ofertado. Pensamos que estos también son los casos en los que se insiste y se entra en este tipo de ritual en español. Miquel y Sanz (2004: 7-8) describen el “ritual” de aceptación de algo para tomar en casa de una persona a la que el visitante no conoce mucho. Recuerdo una vez que invité a una amiga taiwanesa a ir de excursión con nosotros. Rechazó la invitación y pensé que realmente no podría, pero luego me preguntó por qué no le había insistido... Es decir, este tipo de ritual invitación-rechazo no se da solo en casos de involucramiento del que invita y un rechazo débil como sucede en español.

El cultivo personal o también podríamos llamarlo refinamiento, característico de la

⁶² En chino: 太麻煩 - *tai mafan*.

⁶³ En chino: 下次 - *xia ci*.

⁶⁴ En el caso de que este atenuante se usara en español —que no es muy común—, sería: “me da un poco de apuro, o de vergüenza”.

⁶⁵ En chino: 真不好意思 - *bu hao yi si*, 就隨便一點 - *jiu sui bien yi dian*.

época de Confucio y personificado en el *junzi*⁶⁶ (“caballero de alto talante moral”) tiene también una gran importancia en la vida⁶⁷. Actualmente esto se da a través de la internalización de los principios morales y de las normas sociales. Las dos orientaciones del yo contemporáneo (orientado a lo individual y a lo social) valoran este aspecto como la realización personal, como un modo para pagar a la familia con logros personales y para ampliar el bienestar personal y poder así servir a la comunidad (Lu y Yang, 2006, 167 y 171).

Cuando hablamos de la armonía (v. apartado 6.3.1.3.) mencionamos el control personal y la prudencia al hablar. Aquí tomamos ese mismo concepto, pero desde el punto del control de las emociones o autocontrol personal⁶⁸, que además de lograr la armonía, da paz interior; es por eso que las reacciones exageradas están en general, muy mal vistas (cfr. Lu y Yang, 2005). La tolerancia y la resistencia o “capacidad de sobrellevar las dificultades”⁶⁹ es de larga tradición en la cultura china y en mandarín se llama *jen*⁷⁰. El pictograma es muy expresivo: un cuchillo sobre el corazón, lo que da idea del sufrimiento y la dificultad.

6.3.1.9. Principio de equilibrio

Es el principio por el que hay que, en cierto modo, “saldar la deuda” incurrida y devolver la invitación, el gesto o el regalo, o abajarse si el otro se ha abajado, etc.⁷¹. Entre los taiwaneses es muy importante, y si bien también se da generalmente en español

⁶⁶ En chino: 君子.

⁶⁷ “La moralidad y el cultivo personal son puntos centrales del yo tradicional chino” “...morality and self-cultivation are central to the traditional Chinese self...” (Lu, 2008: 349)

⁶⁸ Confucio en los Analects dijo: “controlar los deseos y emociones para hacerlos conformes con el *li*” (en chino: 克己復禮- *ke ji fu li*).

⁶⁹ En muchas ocasiones en relaciones de subordinación (con alguien erigido en autoridad).

⁷⁰ En chino: 忍.

⁷¹ En chino esto se llama 還禮 – *hwan li* (“devolver la cortesía o el gesto cortés”).

(cuando se sale a comer o tomar algo una vez paga uno y otra vez el otro), no es tan estricto en términos de favores o regalos. En Taiwán, muchas veces, la persona no se quedará tranquila hasta haber igualado el gesto.

Hay también otro aspecto del equilibrio. Como hemos visto antes, el sistema de cortesía de los sinohablantes se manifiesta a través de las dos facetas de la imagen: la *mien-zi* y la *lian*. Estos dos aspectos (la *mien-zi* y la *lian*) están íntimamente relacionados con la comunidad, que los determina y es por eso que el equilibrio de la imagen juega un papel primordial, pues al realzar la imagen del otro, se protege y realza la propia imagen. La dinámica interaccional de las actividades de imagen en la cultura china y la de Taiwán es recíproca, ambas partes se abocan a negociar, elevar y atender tanto la imagen del interlocutor, como la propia. Con el añadido de que al atender la imagen del oyente incrementa la propia (Zhang, 1995: 85). Este sistema de equilibrio es cercano al concepto de Hernández Flores (2004a: 95).

6.3.2. Los españoles

6.3.2.1. Tendencia a la cortesía positiva

El sistema español es de cortesía positiva⁷² como la describen Brown y Levinson (Vázquez Orta: 2012, 2 y 59), se concede atención a la solidaridad, a sentirse parte del grupo. En otras palabras, se pone énfasis en los puntos en común, en la cooperación mutua, en la satisfacción y aprecio de los deseos del otro. En una actitud acogedora, cercana y distendida (Brown y Levinson, 1987). Havertake (1998: 46-47) coincide con

⁷² Scollon (2012: 49) explica que prefiere usar otros términos (afiliación y autonomía, antes también usaron solidaridad y deferencia) porque positivo y negativo se asocia con “bueno” y “malo”, sin embargo las dos estrategias tienen que estar presentes en la comunicación en mayor o menor grado.

esta caracterización, pero prefiere utilizar el término de cortesía de solidaridad pues representa mejor el concepto. Este tipo de cortesía tiene diferentes manifestaciones.

La relación con el grupo es muy importante. Para los españoles la imagen no consiste solo en ser apreciado y aprobado, sino también en que las personas cercanas a él o ella también lo sean y, de hecho, las acciones de los otros miembros del grupo influyen en la imagen de los otros. Incluso sus necesidades, así como los deseos y expectativas de imagen y hasta ciertas acciones, se determinan considerando las de los otros miembros del grupo (Vázquez Orta: 2012, 59); se estima el involucramiento de relaciones personales (Bermejo y Fernández, 1998). Hickey (2005:317) dice que en general no les gusta la soledad ni la tranquilidad (aclaramos nosotros que esto es en el sentido de estar solos y que “no los molesten”), son amistosos. Se busca en el diálogo una fuente de placer y en la comunicación, objetivos de orden estético o retórico (Fant, 1989b: 1139). En general no se valora el ser escueto o el ir directamente al asunto a tratar (Fant, 1989, 251-252).

6.3.2.2. Límite del territorio flexible

El límite del territorio personal es flexible para quienes forman parte del grupo y por eso su invasión se mide con otros parámetros, además, es fácil entablar relaciones sociales (Vázquez Orta: 2012, 59). De allí la tolerancia hacia las intromisiones en este campo, tanto por parte de otros como hacia los otros: no se sienten ofendidos, ni piensan que haya una imposición. Según Hickey (2005: 320) esta es la razón por la que hacer esperar no es gran problema, aunque —agregamos— esto también puede ser debido a que la concepción del tiempo o la puntualidad son diferentes. Tienden a ayudar y apoyar moralmente, y a veces también económicamente a quienes forman parte del mismo grupo. Esa puede ser la razón por la cual no piensan que sea necesario dar las gracias o pedir

perdón, excepto en cosas más serias o fuera de lo común, ni tampoco se sientan tanto la imposición de un pedido (Vázquez Orta: 2012, 59). Precisamente, el grado de confianza favorece las incursiones en el ámbito territorial y personal del otro (Carrasco, 1999: 32); son cosas normales, y se ayuda cuando se necesita. Por ejemplo, con quienes se tiene confianza o cercanía, es normal solicitar pequeños favores, sin casi decir “por favor”, como al pedir un cigarrillo o la hora (cfr. Hickey, 2005: 320).

6.3.2.3. Tendencia al estilo comunicativo directo

Contrariamente a los taiwaneses, los españoles tienden a ser más directos, aunque también usan la indirección y, según los datos recogidos, usan más preguntas retóricas, también para poner énfasis o viveza en la respuesta. Vázquez Orta ofrece una explicación interesante sobre la razón que puede tener la indirección en sociedades que valoran la solidaridad: sirve para dar una oportunidad a que el interlocutor se ofrezca a realizar algo (Vázquez Orta: 2012, 60 y 63).

El ser directo y usar imperativos no es inherentemente descortés en español, esto último depende de factores contextuales (Havertake, 1994), es más, a veces puede considerarse una marca de solidaridad, porque no hay distancia jerárquica ni marcas de deferencia, y sea, por tanto, un rasgo positivo (cfr. Iglesias, 2001: 275). Havertake (1998: 54) aclara que en una cultura donde la solidaridad ocupa un lugar central en la interacción existe un cierto “derecho” de amenazar la libertad de acción del interlocutor. Pensamos que el valor de la solidaridad está por encima de derechos y obligaciones y por eso, de manera natural, se puede contar con la benevolencia del interlocutor en ese tipo de situaciones.

La conversación, “es la actividad social más valorada: continúa incesantemente, pocas veces inhibida por factores externos como la televisión u otras conversaciones

simultáneas” (Hickey, 2005, 318-319)⁷³ y, precisamente por esto, es allí donde encontramos muchas manifestaciones de los valores a los que nos referimos en este capítulo en relación a los españoles. En el apartado 3.3.8.1. ya hablamos sobre ella y mencionamos el objetivo social y la tendencia cooperativa de la misma, basada en valores de solidaridad, cooperación, deseos de ayuda a otros miembros del grupo, etc., características de las culturas de contacto. En este sentido, y aunque parezca contradictorio, Hernández Flores (1999: 39) explica que se aprecia la controversia y el desacuerdo en las discusiones porque significa que uno se involucra en la conversación. Y es por eso que —como asevera Hickey (2005: 318)— se puede interrumpir también para dar mayor fuerza a la opinión, mostrar entusiasmo, apasionamiento, etc. Por otro lado, es también común la repetición léxica, mediante la cual el interlocutor apoya la opinión y la manera de formularla (Havertake, 2003: 62). Se valora el ingenio y la gracia (De Miguel, 1997: 306). Es que parte del deseo de autonomía es ser percibido como original y sociable (Bravo 1998).

6.3.2.4. Tendencia a la informalidad

Existe una tendencia a la informalidad, especialmente con quienes forman parte del grupo (Vázquez Orta: 2012, 59). La sociedad española tiende al igualitarismo, la proximidad, a minimizar la relación de poder y la distancia social (Carrasco, 1999: 32). La confianza también influye en este aspecto pues se utilizan formas más simples y directas, con el uso del tuteo, que atenúan la exteriorización de la relación de poder (Carrasco, 1999: 33); en general, los jóvenes no utilizan el usted con los mayores, y son estos últimos quienes insisten en que utilicen el tuteo (en la universidad es una conducta

⁷³ “... is the most cherished Spanish social activity: it proceeds incessantly, seldom inhibited by extraneous factors like television or other conversations going on simultaneously”. La traducción es nuestra.

habitual). Estamos presenciando la “informalización” del lenguaje. Una tendencia hacia la naturalidad e informalidad; deseos de representar una imagen acogedora, cercana, tolerante, lo que hace la comunicación más llana y afable y las relaciones más sencillas (Padilla, 2005: 181-182). La informalidad facilita un ambiente más armonioso y distendido y, en esa cultura, protege la imagen de quien tiene una jerarquía menor (Carrasco, 1999: 34).

6.3.2.5. Expresividad y apasionamiento

Los españoles fácilmente demuestran su entusiasmo y expresan sus emociones con libertad (Vázquez Orta: 2012, 59). Por eso, en ojos de otras culturas pueden parecer exagerados y a veces hasta pueden llegar a tildarles de que les falta veracidad. Como hemos visto (apartado 5.1.) el Principio de cooperación consiste en decir la verdad, en ese aspecto, una exageración no es estrictamente la verdad, pero de hecho muchas veces puede ser una figura de habla, hipérbole o un modo de hablar con mayor fuerza, o también una metáfora (Vázquez Orta: 2012, 8).

Muchos españoles manifiestan sus sentimientos o puntos de vista con énfasis, son realmente apasionados. Hickey ha observado que hasta en cosas insignificantes, participan con apasionamiento, viveza; y, según dice para ilustrar este aspecto, hasta aseguran o empeñan su palabra al hablar del pronóstico del tiempo (Hickey, 2005: 322).

Es verdad que se valora el apasionamiento pues significa involucrarse en el contraste de opiniones, manifestación de la cooperación mutua. A veces, esto llega también al conflicto de ideas o puntos de vista y hasta cierta competitividad (Fant, 1989b: 1139). De hecho, el conflicto puede llegar a ser un modo de interacción social y las opiniones

pueden ser fuertes y hasta con frases que a otros pueden parecer un poco derogatorias⁷⁴ (Hickey, 2005: 322). Hay una gran tolerancia hacia la expresión de opiniones distintas de los demás. Es un modo de conocer otros puntos de vista y de dar viveza a la conversación, además de expresar compromiso; el posible conflicto no afecta el desarrollo de la conversación (Bravo, 1999: 69). De hecho, hasta es visto en una conversación como parte de un juego social y comunicativo (Hernández Flores, 2002: 69).

Los españoles son también hospitalarios y es común la expresión de afectividad (Hernández Flores, 2002: 92), así como de otros sentimientos. Son comunicativos.

6.3.2.6. Confianza

La confianza tiene un rol importante en el estilo comunicativo de los españoles, especialmente en la familia y el círculo más cercano (Hernández Flores, 2002: 83). Si hay confianza, cercanía, se actúa al mismo nivel, como uno es, no de acuerdo al rol que se tenga (Thurén, 1988: 222-223; v. también Fitch, 1998.b; Hernández Flores, 2003 y Placencia y García, 2007: 371). Además, la confianza es fruto del conocimiento mutuo, lo que reduce la posibilidad de ofender, y por eso, se puede hablar con libertad (Bravo, 1999: 169), expresar libremente los puntos de vista y modos de pensar, con poca preocupación por la imagen. En situaciones de confianza y familiaridad, también se dan los actos corteses, manifestados a través de la cortesía valorizante⁷⁵ (por ejemplo, mostrando interés por los asuntos de nuestro interlocutor (Carrasco, 1999: 33).

Hickey (2005) profundizó sobre el agradecimiento cuando se recibe un regalo en la sociedad española. Analizó 7 situaciones en las que una persona recibía un regalo, en la mayoría, sin dar las gracias. Las reacciones fueron sometidas a un control crítico por parte

⁷⁴ Expresiones tales como: estás loco, no digas tonterías, etc.

⁷⁵ Este autor llama cortesía valorizante a aquella que produce actos inherentemente corteses con el objeto de producir un efecto positivo sobre el interlocutor y valorar su imagen (Carrasco, 1999: 15).

de dos grupos: uno de españoles y otro de ingleses. Sus conclusiones revelan que los españoles no dan las gracias cuando la acción esperada es parte del trabajo, o parte del deber de la persona⁷⁶; sí lo expresan, en cambio, cuando se realiza un favor; por ejemplo, cuando uno ha sido invitado a dar una conferencia. La expresión de agradecimiento no tiene que ser formulaica (con un “gracias”), puede hacerse de otro modo, pero ha de ser suficientemente explícita y sincera (Hickey, 2005: 327). “Agradecer” es un acto de habla que sirve para restablecer o compensar el equilibrio por la situación de coste y beneficio entre el hablante y el oyente, se pueden usar diversas fórmulas e incluso realizarlo de un modo no verbal, pero no hacerlo se considera descortés (Havertake, 1994: 93). Un modo de hacerlo con otras estrategias sería, por ejemplo, mostrando interés en el objeto, efusividad, entusiasmo, admiración y haciendo elogios de otros, pero sin poner énfasis en el coste o el esfuerzo hecho (Hickey, 2005: 329). Creemos que la razón de este agradecimiento sin fórmulas específicas se debe a la confianza: en ocasiones no hace falta decirlo explícitamente pues es un hecho conocido.

6.3.2.7. Originalidad y seguridad de sí mismo

Bravo describe como valor en la sociedad española el hecho de “ser original y consciente de las buenas cualidades propias” (Bravo, 1999: 168), lo que forma parte de la imagen de autonomía. Como describe Thurén (1988: 212-213) la autonomía tiene manifestaciones de afirmación personal, demostración de la fuerza de voluntad —incluso cierta rebeldía— y de una personalidad fuerte. Estas características le hacen obtener el aprecio de su entorno (Bravo, 1999: 168). Por esto último, señala Hernández Flores, (2002: 85), la autonomía en la imagen social española no es tan autónoma.

⁷⁶ V. también Havertake (2003: 66) algo similar a las actividades de realce de la imagen que menciona Hernández Flores (2004b).

6.3.2.8. Autoafirmación

El concepto de orgullo, la necesidad de prestigio (Fant, 1989b: 1140), la vergüenza y el miedo al ridículo (con la humillación que ello implica) son también importantes en esta cultura; no solo vergüenza por sí mismos, sino también lo que se llama la “vergüenza ajena” (Thurén, 1988: 215 y Crespo, 1986: 216). El buen orgullo puede ser una cualidad positiva y sana, como el honor: orgullo o aprecio de las tradiciones, de las hazañas de los antepasados, etc. Creemos que toda sociedad lo tiene, lo que difiere es cómo se manifiesta: mediante la autoafirmación personal o bajo una aparente modestia. Según Amando de Miguel (1997: 348) parte de la personalidad del español es su manera de hablar alto, lo que adjudica a su deseo del yo de ser reconocido a toda costa (y muchas veces también enunciado). Y por ello, concluye este autor, un español que hable quedo está perdido pues va en contra de los usos establecidos. Aquí encontramos una gran diferencia entre la cultura española y la china de Taiwán, en la primera se valora la autoafirmación, y en la segunda más la modestia.

6.3.2.9. Búsqueda del equilibrio de la imagen

Hernández Flores (2004a: 95), quien también sostiene que “ser cortés significaría confirmar la imagen del destinatario y confirmar la imagen propia, tratando de que ambas estén en una posición de un teórico equilibrio que beneficie a ambas”. Esta autora explica cómo en la cultura española, satisfacer las necesidades de imagen de una persona, redundan en beneficio del interlocutor, porque eleva el valor o la opinión que otros pueden tener del hablante. En ese caso, en el plano social, el acto cortés satisface tanto los deseos de imagen del destinatario como los del mismo hablante, incluso en aquellas situaciones

que no implican ninguna amenaza para el primero. En este último caso, serviría como realce de la imagen y en caso de conflicto o riesgo, como atenuante o agente reparador. Esos deseos de imagen están relacionados con el rol o roles que los hablantes representan en la situación comunicativa que tiene lugar. De acuerdo a ellos corresponde la posición de cada uno con respecto a otros, lo que le corresponde hacer y por ello crean una expectativa social (Bravo, 1999: 164-165). De todas maneras, el equilibrio total es inalcanzable, se aspira a un beneficio para ambos (Hernández Flores, 2004a: 98-101).

Veremos en el siguiente apartado las premisas culturales de las culturas que nos atañen, basadas en el conocimiento de convenciones sociales que nos ayudan a entender ciertos comportamientos comunicativos y sociales en función de los valores culturales y actitudes de estas sociedades (cfr. Bravo, 1999: 168 y Hernández Flores, 2004a: 96).

6.4. Premisas culturales

El término “premisas culturales” nos parece acertado pues da la idea de señales o indicios por medio de los cuales se infiere algo o se llega a una conclusión⁷⁷. En este caso, nos dan pautas para entender comportamientos y son suficientemente flexibles como para adecuarse a los cambios en el tiempo⁷⁸. Los referiremos a los deseos de autonomía y afiliación de la imagen (Bravo, 1999), aunque consideramos con Scollon (2012: 49), que tanto el aspecto de autonomía como afiliativo aparecen en la comunicación, lo que consiste siempre en un juego de proporción mayor o menor entre los dos.

También queremos aclarar que estos son indicios, pautas, comportamientos variables que no responden al modo de actuar de cada persona de las culturas que

⁷⁷ Cfr. Diccionario de la RAE en línea: www.rae.es.

⁷⁸ La lista de premisas culturales la hemos hecho tomando como base las premisas culturales en España enumeradas por Bravo (1999), interpretadas principalmente desde situaciones de negociación. Otros valores de diferentes fuentes han sido pertinentemente citados en el estudio.

tratamos y que pueden variar en el tiempo. Además, en sí mismas, no son buenas ni malas, eso depende de la persona y no corresponde a nuestro estudio. Hay personas magníficas, doy testimonio de ello, en ambos pueblos, aunque sus manifestaciones culturales sean dispares.

En Taiwán

- 1 Hay una gran reverencia y estima por la jerarquía y los roles que cada uno ocupa en la sociedad, esto se manifiesta en múltiples gestos. Uno de ellos es el interés y cuidado, así como el liderazgo paternalista (que no se ve como intrusión) y por la otra parte, la piedad filial o respeto, con la consiguiente esperanza de ayuda. Esto es parte de la imagen de afiliación, pues se busca la unidad con el otro, para uno, cumpliendo con su rol y para el otro como parte del grupo y que debido a eso recibe el cuidado de los mayores o aquellos en autoridad.
- 2 El respeto y la deferencia por la jerarquía, los mayores o quienes tienen autoridad o mayor estatus social son valores muy considerados en Taiwán. Tiene diferentes manifestaciones:
 - 2.a Hay un tratamiento y uso de honoríficos que respondería a los deseos de imagen afiliativa. Su uso demuestra consideración, a veces, con un tono de abajamiento personal y otras, de elevación del otro, lo que podría resultar en un elogio (Ye, 1995). La actitud modesta es un modo de hacer sentir cómodo al interlocutor (Lii-Shih, 1999: 73). Hay también un tratamiento que puede ser muestra de solidaridad, de pertenencia al grupo, aquí es donde encontramos una gran cantidad de “títulos” de parentesco, incluso en casos en que solo sean relaciones de amistad, y también otros de pertenencia a la misma universidad, escuela, etc.

- 2.b Existe también un formalismo en el tratamiento y el uso de honoríficos que respondería a los deseos de imagen de autonomía: demuestra la distancia social, el deseo de no molestar, quizás debido al miedo al rechazo o al fracaso de la acción deseada. En otros casos, son expresiones de convenciones sociales que muestran deferencia.
- 3 El cumplimiento de las expectativas sociales y/o pautas del rol que desempeña uno en determinada situación, junto a la prevención del ridículo son objeto de constante cuidado e importancia. Está relacionado con el punto 1 (reverencia a la jerarquía). Esto responde a la imagen afiliativa, al deseo de formar parte del grupo y realizar el papel que le corresponde en servicio del grupo. Sin embargo, actualmente en Taiwán se da también el fenómeno del yo bicultural (Lu, 2005; Yang, 1981 y Yang y Cheng, 1987), con su orientación hacia el individuo, la independencia, el espíritu competitivo, etc. Estos últimos deseos forman parte de la imagen de autonomía.
- 4 La armonía en todos los niveles es un valor fundamental, esto se manifiesta en la obediencia al superior y el esfuerzo por evitar confrontaciones. También implica conformidad con las normas y aceptación de las expectativas sociales, estrategias no ofensivas, y preocupación por las opiniones ajenas (Yang, 1981). Es también parte de la imagen afiliativa, del deseo de una buena relación interpersonal.
- 4.a En ocasiones el deseo de armonía se manifestará con el silencio. Esto sería parte de la imagen de autonomía, para no obstaculizar la armonía y también puede utilizarse como protección de la propia imagen y prevención del ridículo (Yang, 1981).
- 4.b El estilo comunicativo indirecto es asimismo manifestación del deseo de armonía. Además de lo razón dada en 4.a., puede resultar del deseo de la imagen de autonomía de ser considerado cortés, o poder retraerse de lo dicho y hasta evitar verse decepcionado o rechazado (Gao, 1998). Sin embargo, en

algunos casos, puede también ser parte de la imagen afiliativa, con el deseo de hacer las comunicaciones agradables, corteses, reverentes ((Lii Shih, 1999) y placenteras.

- 5 Las relaciones interpersonales o *guanxi* son muy importantes. Esto está relacionado con la jerarquía en las relaciones, así como con el deseo de armonía. Para mantener estas conexiones es importante la reciprocidad (*bao*) y el *renqing* o “favor” que actúa en las relaciones mixtas⁷⁹, es que es necesario cuidarlas y fomentarlas con gestos de amabilidad y solidaridad. La *guanxi* es parte del deseo de afiliación.
- 6 Los taiwaneses son hospitalarios y acogedores con los extranjeros y con los del grupo, lo que se conoce como *ren qin wei*. Esto se manifiesta en la generosidad en las invitaciones y la ayuda a otros en primeros encuentros. Después de eso, ya intervienen otras relaciones, como la *guanxi* que hemos mencionado. Es parte del deseo de afiliación y los mismos taiwaneses están orgullosos de esta característica propia.
- 7 El cultivo personal, tanto en el área del conocimiento como en la moral personal, son puntos importantes y muy valorados, entre ellos se encuentra el autocontrol personal con la consecuente represión de reacciones exageradas y la modestia en general y —específicamente— con referencia a los logros personales. Este aspecto de realización personal se transformará en servicio a la comunidad y un modo de pagar a la familia la ayuda prestada, etc. Es por eso parte de la imagen afiliativa.

En España

- 1 Se valoran las relaciones acogedoras, cercanas y distendidas, la cooperación mutua y el aprecio por los deseos del otro (Brown y Levinson, 1987). Son amistosos, entablan

⁷⁹ Como lo hemos explicado en el apartado 6.3.1.7.

relaciones sociales con facilidad, lo que forma parte de la imagen afiliativa. Esto se manifiesta en un límite del territorio bastante flexible, pues toleran intromisiones en este aspecto sin sentirse ofendidos (Vázquez Orta: 2012). Esto facilita el hacer favores o pedirlos con facilidad, en cosas pequeñas y cotidianas: preguntar la hora, pedir orientación, pedir o dar un cigarrillo, etc. (cfr. Hickey, 2005, Carrasco, 1999). Es representación de la imagen de afiliación. Puede presentar problemas cuando personas de otra cultura den importancia a ciertos aspectos que ellos consideren pequeños sin importancia.

- 2 Se valora el igualitarismo, la proximidad y por ello se tiende a minimizar las relaciones de poder y la distancia social (Carrasco, 1999). El uso del tuteo es manifestación de esta tendencia, así como la informalización del lenguaje y la comunicación. Se buscan las relaciones afables y llanas, lo que produce un ambiente distendido (Carrasco 1999). Esto también es parte de los deseos afiliativos, de mostrarse accesible, acogedor, disponible. El modo de comunicación directo, incluso con uso de imperativos es también parte de este deseo de solidaridad sin distancia jerárquica (Iglesias, 2001), los modos más formales o indirectos pueden resultarles rebuscados.
- 3 Se aprecia el conflicto de ideas, y cierta controversia por lo que supone de involucramiento, deseo de buscar soluciones, aportar ideas y hacer ameno el intercambio conversacional (cfr. Hernández Flores, 1999).
 - 3.a Esto tiene dos aspectos, por un lado el deseo de solidaridad y de afiliación y por el otro, el deseo de autonomía, de ser percibido como alguien original y sociable (Bravo, 1999).
- 4 Se estima el apasionamiento y la expresividad. Es manifestación de transparencia, y también consecuencia de involucrarse y hasta entusiasmarse con la situación. La manifestación de afectividad y hospitalidad está también bien considerada, pues hace

las relaciones sociales más agradables al hacer sentir al interlocutor apreciado y bien recibido. Pertenece al deseo de afiliación. Este aspecto, incontrolado, puede llegar a ser conflictivo en la manifestación de los sentimientos u opiniones, el retener el turno, etc.

- 5 La confianza entre los miembros del grupo está muy valorada, pues permite actuar como uno realmente es y expresarse con libertad, sin formalismos (Thurén, 1988, Bravo, 1999 y Hernández Flores, 2002). Esto está relacionado con el punto 1, en cuanto a la flexibilidad en el límite del territorio, pues cuando las relaciones son más cercanas, la confianza lleva a que hayan más incursiones en el ámbito. Es manifestación del deseo de afiliación.
- 6 En la sociedad española también se aprecia y anima la originalidad y la seguridad en uno mismo, así como la consciencia de los propios valores (Bravo, 1999), lo que demuestra carácter, personalidad y fuerza de voluntad (Thurén 1988). Esto forma parte de los deseos de autonomía, y también, en menor escala, puede ser un modo de obtener aprecio (Bravo, 1999), que —en definitiva— correspondería al deseo de afiliación.
- 7 Consecuencia del punto 6, del deseo de manifestar originalidad y seguridad está el orgullo. Es un valor apreciado individualmente, que deriva en autoafirmación personal y en el deseo de ser reconocido, en la necesidad de prestigio (Fant, 1989b). De aquí que en ocasiones se insista en la propia opinión, y hasta se levante la voz para ser escuchado y se hable de los propios logros. Pertenece al deseo de autonomía y en ocasiones, puede ser fuente de conflictos.

Acabamos este capítulo subrayando la importancia de la cortesía, la conducta lingüística manifiesta un intrincado y complejo cuidado de la imagen, tanto la propia como la de los otros, lo que implica que gran parte de la conducta humana está, en cierto modo,

motivada por la cortesía (Yu, 2003: 1687). Es por eso que estudiamos la petición desde el punto de vista de la cortesía, pues creemos que muchos de los diferentes modos de realizar los actos de habla se explican por la cortesía.

Capítulo 7: La petición

Según la clasificación de Searle (1981), las peticiones son actos ilocutivos directivos (v. apartado 4.1.1.), también se los llama impositivos (Leech, 1985)¹, por los cuales un hablante se comunica con un oyente y quiere que este último haga un acto en beneficio del primero. Estos actos por parte del hablante para que el oyente realice algo pueden tener diferentes grados de fuerza ilocutiva como una invitación o sugerencia, o más fuertes, como cuando se insiste en que se haga ese acto. La dirección de adecuación es del mundo a las palabras² y la condición de sinceridad es el deseo o querer (Searle, 1981: 14). La respuesta puede ser verbal o no verbal, es decir, una respuesta no verbal a una petición sería hacer el acto que se ha solicitado (por ejemplo, alcanzar una goma sin decir palabra a quien la ha pedido). Pueden tener como objeto un acto, un servicio o un objeto (Díaz Pérez, 2003), también se utilizan para requerir información o permiso³. Searle (1969) establece las condiciones que han de cumplirse para que el acto sea una petición⁴: ha de ser un acto futuro y posible, ha de ser realizable por quien ha sido requerido, pero no ha de ser algo espontáneo, sino que el acto que se realice tiene que ser consecuencia de la petición. El hablante ha de querer sinceramente que el interlocutor realice una determinada acción, y la petición es precisamente ese intento de que lo haga. Se diferencian del “mandato” porque en

¹Havertake (1998) así como Ferrer y Sánchez (2002: 129) los llaman también exhortativos y los incluyen en la misma categoría que la orden, el mandato y el requerimiento.

² Es decir, que la realidad se ajusta a las palabras o al contenido de la proposición: “the direction of fit is world to words” (Searle, 1981: 14).

³ Las peticiones de permiso son un poco especiales pues el riesgo recae en el hablante, más que en el oyente y siempre marcan una relación asimétrica, pues se pide permiso a alguien en posición superior (Blum-Kulka et al. 1985: 118).

⁴ Hemos descrito más extensamente en el apartado 4.1.1. las condiciones de felicidad del acto de habla de la petición.

este último hay una relación de autoridad, en virtud de la cual actúa el interlocutor (Searle, 1969: 66). El grado de fuerza ilocutiva varía.

La petición es distinta del ruego porque este último es más cercano a la súplica, por ejemplo, se ruega cuando se tiene poca seguridad de que se conceda lo que se ha pedido, o cuando la petición se dirige a una autoridad o institución, es decir, el hablante tiene poder y autoridad sobre el interlocutor (Havertake, 1998 y Moreno Sandoval et al., 2005). Los dos verbos performativos que utilizamos en la descripción de este acto de habla son los que se utilizan habitualmente para realizarlo.

Las peticiones en sí mismas no han sido consideradas como actos inherentemente corteses (Brown y Levinson, 1987, Blum-Kulka et al, 1989a), en el sentido de que implican una imposición hacia el interlocutor y que pueden incomodar al oyente. Brown y Levinson (1987: 76)⁵ también consideran el eventual riesgo por parte del hablante en caso de que el oyente no acceda a sus deseos y que su imagen se vea dañada. Sin embargo, como ya hemos visto, en algunas culturas, la petición, a veces, puede ser manifestación de solidaridad o —como expresa Vázquez Orta (2012, 27)— señal de cercanía (hay que tener una relación de cierta confianza para pedirle a alguien que haga algo en nuestro favor), e incluso, en ocasiones —como aquellas realizadas en una tienda— no se consideran actos que pongan en riesgo la imagen.

De todas maneras, debido a esa carga o fuerza que implica, necesita mitigadores y modos de compensar la imposición que puede significar para el oyente (Blum-Kulka 1989a: 12; Fraser y Nolen, 1981), lo que resulta en numerosas formas de atenuar la fuerza de la imposición para hacerla más cortés. Aunque, como hemos dicho anteriormente, las expresiones no son corteses o descorteses, sino en función de las condiciones y el contexto dentro del cual se expresan (Fraser y Nolen, 1981: 96 y Vázquez Orta, 2012: 19-20). Blum-Kulka et al. (1989a: 12) reflexionan sobre la

⁵ En el mismo sentido, v. también Díaz Pérez (2003: 249).

abundancia de formas lingüísticas que existen para realizar una petición, lo que demuestra la prudencia con que, en algunas ocasiones, hay que expresar este acto para evitar ofender al interlocutor. Al ser actos que tienen lugar antes del evento, se puede atenuar su fuerza por medio de mitigadores o compensadores para evitar una ofensa.

“La atenuación, como categoría pragmlingüística, es una operación lingüística estratégica de minimización de lo dicho y del punto de vista” (Briz, 2003:19), son estrategias que atenúan el beneficio del que habla y/o el peso de lo que se pide, para lograr aceptación. En muchas ocasiones buscan el equilibrio de la imagen del hablante y del oyente (Briz, 2003 y Hernández Flores, 1999 y 2002). El hablante puede fingir que la petición redundará en beneficio de ambos, intentando reducir así la imposición del acto ilocutivo (Díaz Pérez, 2003: 250).

Los modos para formular las peticiones son variados, así como su objetivo; pueden pronunciarse para que otros actúen de una manera determinada, para pedir permiso para hacer algo o también para conseguir algún objeto, servicio o acción, etc. (Blum-Kulka, 1996).

Veremos a continuación los diferentes modos de hacer una petición en general y las partes de la misma en chino y español. Luego comentaremos algunos aspectos específicos de la petición en las lenguas de nuestro estudio.

7.1. Forma de las peticiones

Las peticiones se dividen en dos partes: el acto nuclear y los elementos externos. El primero es el que lleva la función de pedir y puede aparecer solo o con los elementos externos, es decir, estos últimos son opcionales y no cambian el contenido

proposicional⁶ de la petición, pero sí pueden atenuar o intensificar la fuerza de la misma (Márquez Reiter, 2000: 36). En español y en chino, por el modo más directo de hacer la petición, casi siempre va acompañada de movimientos de apoyo, que atenúan la fuerza ilocutiva.

Dentro de los elementos externos, tenemos los alertadores y los movimientos de apoyo, pero solo el acto nuclear es indispensable para la petición.

Consideramos parte de una petición todos los enunciados expresados en un turno (ya sea en la conversación oral o en un diálogo escrito). Por ejemplo:

- Marta, ayer no pude venir a clase, ¿te importaría dejarme los apuntes? Te los devolveré mañana, sin falta.

En el ejemplo hay un alertador (el nombre de la persona), dos movimientos de apoyo, uno (ayer no pude venir a clase), el acto en sí (¿te importaría dejarme los apuntes?), con un movimiento de apoyo posterior al evento, que a la vez tiene un intensificador (sin falta) (Blum-Kulka et al., 1989a: 17).

Seguimos en líneas generales la clasificación de Blum-Kulka et al. (1989a) y del CCSARP (Cross-Cultural Speech Act Realization Project)⁷ (con algunas modificaciones). Concretamente, hemos resumido los alertadores y agregado los saludos para mencionar los más relevantes para nuestro estudio. Lo mismo hemos hecho con algunos mitigadores del acto nuclear, especialmente los relacionados con los modos verbales y el aspecto, pues en chino se usan menos. Entre los mitigadores léxicos o fraseológicos, no hemos incluido los adverbios generales (*hedges*), pero sí hemos agregado los consultativos⁸. Hemos omitido también algunos intensificadores.

⁶ V. Searle, (1969: 57), el contenido proposicional es lo que significa o se predica.

⁷ Un estudio de Blum-Kulka, House y Kasper (1989c) para establecer fórmulas (patterns) de la petición y la disculpa en diferentes lenguas.

⁸ Díaz Pérez (2003: 293) los incluye en su categorización.

Entre los movimientos externos, agregamos el mecanismo adulator⁹, la petición de perdón, el agradecimiento¹⁰ y el abajamiento. Agregamos las preguntas simples y unimos las alusiones fuertes y débiles en una sola categoría: alusiones o indirectas¹¹

7.1.1. Los alertadores

Su función es captar la atención y prevenir u orientar al interlocutor hacia el acto de habla (Blum-Kulka et al. 1989c) o preparar el ambiente para que la petición tenga éxito. Hay diferentes modos de hacerlo, lógicamente una de las formas más comunes es utilizar el nombre (en sus diferentes formas), el título o también los apelativos y sobrenombres. Pero aquí también entran los saludos y otros modos de atraer la atención, etc. La utilización de un alertador u otro ha de adecuarse al tono de la petición, al grado de formalidad, a la distancia, etc. Preceden la petición y pueden combinarse varios de ellos.

7.1.1.1. Nombre o título

Corresponden a esta categoría los nombres, apellidos, apelativos, títulos, nombre de la posición que se ocupa, etc. En chino son muy importantes porque el modo apropiado de dirigirse a otra persona muestra el grado de cortesía (Gao, 1999: 76).

- **María**, ¿puedes comprar leche en el camino de vuelta a casa?
- **Chén lǎoshī**, hěn màowèi de xiǎng qǐngwèn jiàoshòu, néng fǒu zài nín suǒ jiàoshòu

⁹ Díaz Pérez (2003: 217) y Zhang (1995: 58) los incluyen en sus categorizaciones.

¹⁰ Dong (2008) y Zhang (1995: 62) también mencionan tanto el agradecimiento como la petición de perdón.

¹¹ Carduner (1998), Díaz Pérez (2003: 207) y Bataller (2010: 166) lo hacen también de este modo.

de xībānyá wén kèchéng jiǎ qiān? (En español: **Profesor Chen**, me atrevo a preguntar al profesor si en su clase de español firma autorizaciones para agregar alumnos a la lista. En chino: 陳老師, 很冒昧地想請問教授, 能否在您所教授的西班牙文課程加簽?¹²).

7.1.1.2. Apelativo amistoso en lenguaje coloquial o palabras de solidaridad:

Estos pueden ser tanto de cualidades positivas como negativas. Por ejemplo: “gordo”, “tía” (utilizado como vocativo en español, sin anteceder al nombre), apodos, apelativos cariñosos, etc. En chino, muchas veces los apelativos se forman agregando un prefijo al nombre o apellido, lo que resulta en un apelativo familiar y amistoso (*A*+ nombre = *A-Ling*, Pequeño + nombre = *Xiao-Bei* o Viejo + apellido = *Lao-Li*¹³).

- **Cariño**, ¿puedes poner la mesa?
- **Bǎobǎo**, māmā zhèngzài gēn biérén jiǎnghuà, nǐ ānjìng yīdiǎn (En español: **Tesoro**, mamá está hablando con otra persona, cállate un poquito. En chino: 寶寶, 媽媽正在跟別人講話, 你安靜一點).
- Pero **tía**, ¿al final vas a venir el viernes?
- *Xiǎopéngyǒu*, nǐ zài zhèlǐ děng wǒ yīxià xià (En español: **Niño**, espérame aquí un momentito. En chino: 小朋友, 你在這裡等我一下下).

7.1.1.3. Captadores de atención

Algunos de estos mecanismos son comunes en ambas lenguas, como “perdone” (en chino: *duēi bu qǐ*¹⁴), “señor/a”, etc. Otros son más específicos de cada lengua. En español se utiliza “oiga/oye” para llamar la atención del interlocutor, en cambio en

¹² Este ejemplo está sacado de una colección de correos electrónicos escritos por los alumnos en Taiwán. En muchos de ellos los estudiantes piden que se los agregue en la lista de clase. En adelante pondremos al costado cuando citemos ejemplos de este corpus (cce). Lógicamente hemos introducido pequeños cambios en los nombres cuando era necesario.

¹³ En chino: 阿玲, 小佩, 老李.

¹⁴ En chino: 對不起.

chino en ocasiones se utiliza *wei*¹⁵ o “¿podría hacer una pregunta?” (en chino: *qíng wèn*¹⁶).

- **Oiga**, podría decirme la hora.
- **Perdón**, ¿para ir a la Plaza Cibeles?
- **Duìbùqǐ**, *xiànzài jǐ diǎn* (En español: **Perdone**, ¿qué hora es ahora?; en chino: 對不起，現在幾點？).

7.1.1.4. Saludos

- **Hola, buenos días**, ¿podría indicarme dónde está la ventanilla para enviar paquetes?
- **Zǎo ān**, *jì bāoguǒ de chuāngkǒu zài nǎlǐ*. (En español: **Hola, buenos días**, ¿dónde está la ventanilla para enviar paquetes?; en chino: 早安，寄包裹的窗口在哪裡？).

Naturalmente, estos alertadores se pueden combinar.

7.1.2. El acto nuclear

Es el elemento o unidad mínima que realiza la petición o transmite el pedido. Puede ser breve o de mayor longitud. Se estudia desde dos puntos de vista: la perspectiva y las estrategias; también puede tener modificadores internos que mitiguen o intensifiquen la fuerza de la petición. De este modo, el acto nuclear puede realizarse desde la perspectiva del hablante, del oyente o desde una óptica impersonal, con estrategias más o menos convencionales y con diferentes grados de dirección. Estos últimos son optativos; de todas maneras, en caso de que el modificador interno vaya solo, si se dan las condiciones y el contexto adecuados, el modificador puede

¹⁵ En chino: 喂. Que significa: “¡hola!”, “por favor, podría...”. Como se ve, es como un alertador comodín.

¹⁶ 請問.

pasar a ser un acto nuclear (Blum-Kulka et al. 1989a: 17).

7.1.2.1. Perspectivas

El acto se hace desde la perspectiva del hablante, del oyente o desde una perspectiva impersonal. Hay una cuarta perspectiva, llamada inclusiva o conjunta, por la cual, mediante un pronombre personal se hace referencia al hablante y al oyente; se podría hacer solamente dirigida al oyente, pero de este modo da mayor idea de solidaridad y, por tanto, reduce el peso de la imposición de la petición (Díaz Pérez, 2003: 270). Un ejemplo sería: “¿Nos comemos esos chocolates tan buenos que has traído para celebrar el éxito de tu examen?” o *Wǒmen ānjìng yīxià, hǎo ma?* (En español: ¿Nos callamos un momento?; en chino: 我們安靜一下，好嗎？).

Las perspectivas acentúan la importancia del hablante, del oyente o de ninguno de los dos. Es como mirar al acto de habla desde esos diferentes puntos de vista.

7.1.2.1.1. Perspectiva del hablante

Cuando el acto se hace desde la perspectiva del hablante, se exponen sus deseos, necesidades y demandas. De todas maneras, no implica que sea descortés, es un modo de explicar la oportunidad de la petición. Se puede atenuar su fuerza, por ejemplo, con estrategias convencionales indirectas, como: “¿Tienes el libro de literatura? ¿Me lo prestas un momento, es que necesito ver algo del capítulo 4?”

- ¿Puedo copiar tus apuntes de clase?
- *Wǒ yě kěyǐ ná yīgè ?* (En español: ¿Yo también puedo coger uno?; en chino: 我也可以拿一個？).

7.1.2.1.2. Perspectiva del oyente

Cuando se hace desde la perspectiva del oyente, manifiesta cierta deferencia hacia el interlocutor con eventuales preguntas sobre la posibilidad de llevar a cabo el acto, o sobre su conformidad o voluntad y hasta sobre su capacidad o no de realizarlo, etc. Todo esto indica que en esta perspectiva, el dominio lo lleva el oyente (Blum-Kulka et al., 1989a), y existe cierta consecuente consideración hacia su persona. Por ejemplo, “¿Te importaría dejarme un momento tu móvil? Necesito hacer una llamada y me olvidé el mío en casa”.

- ¿Me dejas usar un momento el teléfono? Al mío se le acabó la batería.
- *Nǐ kěbù kěyǐ jiè wǒ nǐ de bǐjì?* (En español: ¿Me puedes prestar tus apuntes?; en chino: 你可不可以借我你的筆記?).

7.1.2.1.3. Perspectiva impersonal

La perspectiva impersonal impone menor riesgo para ambas partes pues al no mencionar ni al hablante ni al oyente se reduce la fuerza impositiva de la petición. Por ejemplo, “¿Sería posible usar un momento el teléfono de la oficina?”

- ¿Se puede fumar aquí?
- *Zhèlǐ kěyǐ zuò ma?* (En español: ¿se puede uno sentar aquí?; en chino: 這裡可以坐嗎?).

7.1.2.2. Estrategias

Hay tres niveles de dirección-indirección de las estrategias: las estrategias

directas, las convencionalmente indirectas y las no convencionalmente indirectas. En principio, esto marcaría una escala ascendente de cortesía, pero como ya hemos visto, no todas las culturas unen la indirección con la cortesía. Para Brown y Levinson (1987: 130) (v. apartado 5.2.) el prototipo de cortesía consiste en la cortesía negativa con sus estrategias mitigadoras de los actos que amenazan la imagen; sin embargo, como hemos comentado también en el apartado 5.2. tanto las necesidades como las amenazas a la imagen no son necesariamente las mismas a través de las diferentes culturas y por eso las estrategias pueden ser diferentes (Bravo, 2001: 307).

7.1.2.2.1. Estrategias de petición directas (ED)

Son modos que expresan claramente la petición. Como estrategias de petición directas tenemos aquellas derivables del modo, como el uso del imperativo, que marca la fuerza ilocutiva. Existen también los performativos explícitos, que utilizan un verbo ilocutivo que expresa claramente la petición (Blum-Kulka et al. 1989c: 279); los performativos encubiertos (*hedged performatives*) que manifiestan la intención con verbos que modifican el verbo de la petición. Por último tenemos dos tipos de enunciados: de obligaciones y de deseos. Estos dos últimos se hacen desde el punto de vista del hablante y manifiestan claramente el intento de que el oyente haga algo, el primero con mayor fuerza y el segundo de un modo atenuado.

- Derivables del modo.

“El modo gramatical de la locución convencionalmente determina su fuerza ilocutiva como una petición. La forma prototípica es el imperativo” (Blum-Kulka et al., 1989c: 278)¹⁷ En esta categoría, en español también se puede usar la forma

¹⁷ The grammatical mood of the locution conventionally determines its illocutionary force as a request.

elíptica (Bataller, 2010: 165); por ejemplo, para pedir un café se puede decir simplemente “un café”.

- Pedro, **ven** aquí.
- ¡**Cállate!**, por favor.
- *Xiān bù yào gěi wǒ nǐ de gōngkè, děng yīxià yīqǐ jiāo.* (En español: **no me des la tarea** ahora, después la entregas con todos. En chino: 先不要給我你的功課，等一下一起交).
- *Jiè wǒ yī zhī bǐ.* (En español: préstame un bolígrafo. En chino: 借我一隻筆).

● Performativos explícitos

Mediante un verbo ilocutivo se expresa claramente la petición, en español: pedir, rogar, solicitar; en chino hay una mayor variedad de verbos para expresar peticiones: “pedir” (*yaoqiu*) generalmente se utiliza en posición de autoridad, aunque raramente se utiliza directamente *wo yaoqiu ni*¹⁸, pues suena muy fuerte y poco cortés. *Qingqiu* tiene un cierto sentido de “invitar a hacer algo”, *kenqiu* y *qiuqiu*, por el contrario, se utilizan más en situación de subordinación y ponen énfasis en el ruego; son corteses. También existe simplemente *qing*¹⁹, que también es este contexto se puede traducir por “pedir”. Este último término en ocasiones impone cierta distancia (Gao, 1999: 78), pero es generalmente utilizado en las relaciones normales con otras personas.

- **Vengo a pedirte** que no se lo digas a nadie.
- *Lǎoshī, zài gěi wǒ yīcì jīhuì, wǒ **qiú qiú** nín.* (En español: Profesor, le pido que me dé otra oportunidad, **se lo ruego**. En chino: 老師，再給我一次機會，我**求求**您 (cee)).

● Performativos encubiertos (hedged performatives)

Son estrategias directas pero levemente atenuadas, por ejemplo, con verbos que expresan intención. En español los performativos encubiertos denotan cortesía, en

The prototypical form is the imperative. La traducción es nuestra.

¹⁸ En chino: 我要求你.

¹⁹ En chino: 要求, 請求, 懇求, 求求, 請, respectivamente.

cambio en chino, son más expresión de incertidumbre o de una necesidad real (Gao, 1999: 78).

- **Me gustaría pedirte** que me ayudaras en un proyecto social
- *Wǒ zhīdào hěnduō xuéshēng dōu xiǎng xiū lǎoshī de kè, suǒyǐ bù tài gěi jiā qiān jīhuì. Dàn wǒ hái shì xiǎng kěngǐng lǎoshī gěi wǒ gè jīhuì.* (En español: Sé que como muchos estudiantes quieren tomar su clase, habitualmente no autoriza que se agreguen estudiantes a la lista; pero, de todas maneras quiero **pedirle sinceramente** que me dé una oportunidad. En chino: 我知道很多學生都想修老師的課，所以不太給加簽機會。但我還是**想想請**老師給我個機會 (cce)).

● Pregunta simple

Se realizan generalmente con un pronombre de objeto indirecto (Bataller, 2010, Carduner, 1998). Existen en español, pero no se dan en chino.

- ¿Me prestas un bolígrafo?

● Enunciados de obligaciones

En general lo utiliza alguien que está en alguna posición de autoridad y puede tener cierta connotación moral (de deber moral).

- Señora, **tiene que** esperar su turno para ser atendida
- *Nǐ bìxū hé lǎoshī qǐng míngtiān kètáng de jiǎ.* (En español: **Tienes que** pedir permiso para ausentarte de la clase de mañana. En chino: 你**必須**和老師請明天課堂的假).

● Enunciados de deseos

Según la observación de Wang (2011), en chino se utilizan los verbos “pensar” y “esperar” (*xiang, xiwang*²⁰) para hacer peticiones de modo casi formulaico (Lee-Wong, 1994).

- **Quiero** pedirte que me enseñes a hacer los bollos.
- *Wǒ xiǎng kàn nǐ gāng mǎi de shǒujī.* (En español: **Querría** ver el móvil que te acabas

²⁰ En chino: 想.希望.

de comprar. En chino: 我想看你剛買的手機).

7.1.2.2.2. Las estrategias de petición convencionales indirectas (ECI)

Como su nombre lo indica, son de fácil comprensión por los miembros de la comunidad, acostumbrados a ese tipo de elocuciones. En general, en español no se usan mucho los actos indirectos, se prefiere llamar las cosas por su nombre y de modo más directo. De todas maneras, a veces —como parte de esta categoría— se utilizan sugerencias, que encubren la petición y preguntas preparatorias. Estas últimas hacen referencia a las condiciones preparatorias de la petición, a saber: capacidad, voluntariedad, posibilidad, etc. (Blum-Kulka et al. 1989c: 280). Aunque se hace en formas de preguntas, su verdadera intención no es preguntar sino mitigar la fuerza de la petición.

- Sugerencias

- ¿Qué tal si empiezas el proyecto esta tarde?
- ¿Por qué no vienes mañana a las 8?
- *Míngtiān qù kàn diànyǐng zěnmē yàng?* (En español: ¿Qué tal si mañana vamos a ver una película?; en chino: 明天去看電影怎麼樣?).

El segundo ejemplo, aunque se usa habitualmente en situaciones informales entre gente joven, en ocasiones puede resultar como una crítica, como que la otra persona no quiere hacerlo por alguna razón aparentemente sin mayor justificación (Gao, 1999: 83 y 84).

- Preguntas preparatorias

- ¿Podrías venir mañana a las 8? o ¿Por qué no vienes mañana a las 8?
- *Nǐ wèishéme míngtiān zǎoshang bù lái?* (En español: ¿Por qué no vienes mañana por

la mañana?; en chino: 你為什麼明天早上不來?).

En chino se utiliza una construcción gramatical especial con un verbo modal y su negación, por ejemplo, “¿puedes o no (puedes)?”, “¿se puede o no (se puede)?”, etc. (En chino: *néng bùnéng?*, *kěbù kěyǐ?*)²¹.

- *Suǒyǐ cái jì xìn wèn nín kěfǒu kāifàng wǒ shàng zhè mén kè.* (En español: Por eso le escribo un email para preguntarle si puede o no darme la posibilidad de asistir a esta clase. En chino: 所以才寄信問您可否開放我上這門課 (cce)).

7.1.2.2.3. Las estrategias no convencionales indirectas (ENCI)

Pueden ser más difíciles de entender y es posible que el interlocutor no comprenda la intención del hablante. Pueden expresarse por medio de alusiones o indirectas fuertes o suaves. En este último caso, el análisis del contexto es lo que dará una pista al interlocutor para captar la intención y el mensaje de la locución. Como no son muy frecuentes, en la categorización final para nuestro estudio hemos unido estas dos clasificaciones en “alusiones o indirectas”.

● Alusiones o indirectas fuertes

Se utilizan cuando se piensa que no se tiene ningún derecho a pedir esa cosa o acción. Por otro lado, en ocasiones puede poner al oyente en cierto compromiso para hacer algo sobre la insinuada petición, especialmente si la persona que hace la alusión tiene cierta autoridad o ascendencia sobre el oyente. En general, en chino van al principio y con modificadores.

- **Tu cuarto está muy desordenado.**

²¹能不能, 可不可以.

- *Wǒ zhīdào hěnduō xuéshēng dōu xiǎng xiū lǎoshī de kè suǒyǐ bù tài gěi jiā qiān jīhuì.* (En español: **sé que muchos estudiantes quieren tomar esta clase** y por eso no da muchas autorizaciones para agregar nombres a la lista. En chino: 我知道很多學生都想修老師的課所以不太給加簽機會 (cce)).

● Alusiones o indirectas débiles

- No has tenido tiempo de arreglar tu habitación, ¿verdad?
- *Nǐ míngtiān yǒu kòng.* (En español: ¿mañana tienes tiempo?; en chino: 你明天有空?).

Este tipo de pregunta prepara la petición de ayuda y evita la posibilidad de una negativa, pues se ha tentado el terreno. Según Gao (1999, 85) esto muestra la preferencia en chino de usar modos indirectos en la comunicación, de este modo no se arriesga la imagen de ninguna de las dos partes, y se evita la negativa, la posible vergüenza de ser rechazado o la falta de acuerdo entre las partes.

7.1.2.3. Modificadores internos

La fuerza ilocutiva de las peticiones también se puede suavizar o incrementar mediante modificadores internos, que forman parte del acto nuclear, pero son opcionales, es decir, la petición puede ser bien entendida y realizada sin su presencia. Pueden ser mitigadores o intensificadores.

Los mitigadores, a su vez pueden realizarse a través de elementos léxicos o fraseológicos que facilitan la buena disposición del interlocutor, como palabras de cortesía, minimizadores o reductores que disminuyen la imposición, subjetivizadores, palabras de ánimo o de consulta, etc. También se puede disminuir la fuerza de la petición a través de métodos sintácticos, se realizan con preguntas, por medio de la

negación de la condición preparatoria, con el condicional o subjuntivo o tiempos del pasado o con una cláusula condicional.

Por otro lado, los enfatizadores pueden realizarse por medio de una palabra que intensifica la situación o el momento o un enfatizador léxico o determinante peyorativo. Se pueden expresar mediante un indicador de la determinación del interlocutor, o mediante la repetición del pedido.

7.1.2.3.1. Mitigadores sintácticos

Estos dependen del sistema de las lenguas en estudio. Por ejemplo, en lenguas occidentales muchos mitigadores se expresan con el condicional o subjuntivo, pero en chino, eso no es posible. Para que sean mitigadores ha de ser posible remplazarlos por una forma más sencilla (cfr. Blum-Kulka et al., 1989c, 282). En muchas ocasiones estos mitigadores logran alejar la petición del ámbito de la realidad, lo que produce cortesía porque reducen las expectativas del cumplimiento de la petición (Díaz Pérez, 2003: 276).

- Con preguntas

La pregunta da la posibilidad al oyente de declinar el pedido, y por eso hace al acto más cortés.

- Pedro, ¿vienes un momento?
- ¿Me llevas en tu coche?
- *Nǐ kěyǐ dài wǒ huí jiā ma?* (En español: ¿me puedes llevar a casa?; en chino: 你可以帶我回家嗎?).

- Negación de la condición preparatoria

- ¿No podrías poner la mesa?

En chino no se usa en este sentido.

- Con el condicional o subjuntivo

Consiste en un alejamiento del tiempo déictico por parte del hablante, que lo hace más cortés (Havertake, 1994 y Díaz Pérez, 2003). La lengua china no presenta el subjuntivo como un modo cortés de realizar una petición o de atenuar su fuerza (Hong, 1998: 50), ni tampoco el condicional, pero hay otros modos de expresarlo, como, por ejemplo, utilizando el verbo “esperar”, “desear”, “ser posible”²².

- ¿**Podrías** venir un poco antes? Necesito hacerte unas preguntas.
- Quisiera que vengas un poco antes, necesito hacerte unas preguntas.
- *Xīwàng lǎoshī bāng wǒ zhǎo yīgè yǔyán jiāohuàn de xuéshēng.* (En español: Profesora, espero que me pueda ayudar a encontrar un estudiante con quien hacer intercambio de idiomas. En chino: 希望老師幫我找一個語言交換的學生 (cce)).

- Con el pasado

- **Quería** pedirte prestada tu carpeta de historia...

No se usa en chino.

- Cláusula condicional

- Querría saber **si pudieras** tomarte las vacaciones una semana más tarde. Es que la secretaria también va a estar fuera.
- *Nǐ bù jièyì dehuà, wǒ xiǎng gēn nǐ jiè bǐjì.* (En español: si no te importa, querría pedirte los apuntes. En chino: 你不介意的話，我想跟你借筆記).

- Con partículas modales

Son la mayoría de las veces mitigadoras de la fuerza ilocutiva. No existen en

²² En chino: 希望, 想, 可能.

español, pero sí en situaciones informales en chino. Son partículas finales, interrogativas o modales, según que se agreguen a una pregunta o una aseveración : *le* (transmite sentido de algo terminado o expletivo), *ne* (incertidumbre, suaviza el tono) y *a/ya* (suavizan o intensifican el tono), *ba*²³ (transmite un sentido de sugerencia, busca acuerdo) (Lee-Wong, 1998).

- *Nǐ gěi wǒ duō yīdiǎn ba!* (En español: ¡Dame un poquito más!; en chino: 你給我多一點吧! (transmite un sentido de sugerencia)).

7.1.2.3.2. Mitigadores léxicos o fraseológicos

● Marcador de cortesía

Se utilizan palabras corteses que ayudan a la cooperación, como “por favor”, “sería tan amable”. Además de por favor, en chino también existe otro modo de pedir por favor que anima a la acción e implica que realmente se hace un favor: *bai tuo*²⁴. También es un marcador de cortesía en chino *mafan ni*²⁵ (en español “le molesto”, en el sentido de “siento molestarle”). En chino es muy habitual y cortés.

- **Por favor**, ¿podrías ayudarme un momento?
- *Wǒ zài yī kàn dào xuǎnkè jiéguǒ hòu jiù mǎshàng lái gěi nín xiě zhè fēng xìn, bàituō nín néng fǒu ràng wǒ jiā qiān zhè mén kè, wǒ huì nǔlì de.* (En español: Al ver el resultado de la elección de clases, inmediatamente le escribo para pedirle **por favor** si es posible agregarme a la lista de esta clase, me voy a esforzar. En chino: 我在一看到選課結果後就馬上來給您寫這封信，**拜託**您能否讓我加簽這門課，我會努力的 (cce)).

● Minimizador (understater)

²³ En chino: 了, 呢, 啊/呀 y 吧, respectivamente.

²⁴ En chino: 拜託.

²⁵ En chino: 麻煩你.

Se utilizan modificadores adverbiales que hacen la petición más asequible, pues a través de adverbios de tiempo, de modo o cantidad, se reduce la fuerza de la petición.

- ¿Puedo usar tu teléfono **un momento**?
- *Yóuyú bóshì bān yāoqiú dì èr wàiyǔ bìxū yào xiū liǎng nián, ér kāi liǎng nián kè de wàiyǔ qíshí hěn shǎo, suǒyǐ kěfǒu qǐng lǎoshī zài kǎolǜ yīxià?* (En español: El doctorado requiere estudiar una segunda lengua extranjera durante dos años y no hay muchas clases de lenguas extranjeras que duren dos años, por eso le pido a la profesora si puede pensarlo **un poco**²⁶. En chino: 由於博士班要求第二外語必須要修兩年，而開兩年課的外語其實很少，所以可否請老師再考慮一下? (cce)).

● Subjetivizador

El hablante transmite su opinión o intención subjetiva, de vacilación o duda y de ese modo minimiza la fuerza de la petición (Díaz Pérez, 2003: 290).

- Perdone. **Me preguntaba** si usted podría ayudarme a encontrar mi tableta. La he dejado en la mesa.
- *Xiǎng qǐngwèn yīxià lǎoshī néng fǒu ràng wǒ jiā qiān zhè xuéqí de xībānyá wén (èr)?* (En español: Pensaba hacerle una preguntita, si es posible, profesora, agregarme a la lista en el segundo semestre de Español II?; en chino: 想請問一下老師能否讓我加簽這學期的西班牙文(二)? (cce)).

● Reductor (downtoner)

Se realiza a través de adverbios de duda, posibilidad, probabilidad; por ejemplo, “quizá”, “posiblemente” (en chino: *dagai, sihu*²⁷) que reducen la fuerza de la petición.

- ¿Podrías, **quizás**, prestarme tus apuntes?
- *Míngtiān zǎoshang yīnwèi wǒ yào qù cǎifǎng wàijiāo xī de xī yǒu, zhāngjīngyù qián*

²⁶ He mantenido el orden de la frase original.

²⁷ En chino: 大概, 似乎.

xiào cháng shíjiān shì zǎoshang bā diǎn bàn kāishǐ, suǒyǐ kěnéng yào xiàng nín qǐngjià. (En español: Mañana tengo que ir a las 8 y media a entrevistar a un antiguo alumno del departamento de Relaciones Exteriores y antiguo Rector, Chang Jing Yu, por eso **quizá** tenga que excusarme de clase. En chino: 明天早上因為我要去採訪外交系的系友，張京育前校長 時間是早上八點半開始，所以**可能**要向您請假 (cce)).

● Animador (cajoler)

Son palabras que facilitan que el oyente esté dispuesto a realizar la petición, pues buscan obtener su consentimiento o confirmación. En español se usa mucho “¿vale?”, en chino hay varias expresiones que se utilizan en este sentido. Por ejemplo: “¿está bien?” *Xin bu xin?* o *hao ma?*²⁸ Algunos las clasifican en el siguiente punto (Zhang, 1995a: 53).

- Me llevo el libro y mañana te lo traigo, ¿vale?
- *Wǒ xiǎng qǐng nǐ bāng wǒ yīxià, xíng bùxíng?* (En español: Quiero que me ayudes un poco, ¿vale?; en chino: 我想請你幫我一下，行不行？).

● Consultativo (appelear)

Estas son palabras que, similares a las del punto anterior, buscan la opinión del oyente sobre el peso de la petición, y son, por ende, aún más corteses.

- ¿**Te importaría** prestarme el libro de matemáticas? Es que nuestro grupo tiene examen mañana y yo he perdido el mío.
- *Wǒ xiǎng xiān chīfàn cái kāishǐ dúshū, nǐ rènwéi ne?* (En español: Quiero comer primero y después comenzar a estudiar. ¿Qué te parece?; en chino: 我想先吃飯才開始讀書，你認為呢？).

7.1.2.3.3. Enfatizadores

²⁸En chino: 行不行，好嗎？

Como su nombre lo indica, acentúan la fuerza de la petición. En ocasiones pueden resultar descorteses.

- Intensificadores

La intensificación también se usa en español con las peticiones. Cierta agresividad verbal es aceptable y está relacionado con la mayor soltura en la expresión de los sentimientos. También pueden realizarse con el uso de “ya” y “venga”, que pueden darle a la petición un sentido de impaciencia (Vázquez Orta, 2012: 33).

- ¿Podrías acabar con esa música **infern**al?
- *Zhè fángjiān hěn luàn kěyǐ zhěnglǐ yīxià ma?* (En español: Este cuarto **está hecho un caos**, ¿puedes arreglarlo?; en chino: 這房間很亂可以整理一下嗎?).

- Indicador de la determinación

- **Seguro que** no te importa que te coja un cigarrillo...
- *Yào mǎshàng zǒu, nǐ bù huì jièyì ba!* (En español: Tengo que irme enseguida. **Seguro que no te importa**, ¿verdad?; en chino: 要馬上走，你不會介意吧!).

- Intensificador temporal

- Tenemos que irnos **ahora mismo**.
- *Yào mǎshàng zǒu, nǐ bù huì jièyì ba!* (En español: Nos vamos **enseguida**. No te importa, ¿verdad?; en chino: 要馬上走，你不會介意吧!).

- Enfatizador léxico

- Por favor, ordena **este caos**.
- *Wǒ yě kěyǐ yǒu zhème hǎo de dàiyù ma?* (En español: ¿Yo también puedo tener **tan buen sueldo**?; en chino: 我也可以有這麼好的待遇嗎?).

- Repetición del pedido

En chino, la repetición, produce un efecto contrario: suaviza la forma ilocutiva. Como por ejemplo: “¡Déjame **ver**lo!” (*Ràng wǒ kàn kàn*)²⁹. Al repetir el verbo “ver”, se suaviza. Sin embargo es muy común intensificar el “yo” en “**yo misma** lo hago” (*Wǒ zìjǐ lái*)³⁰ que tiene un sentido similar al primer ejemplo en español de este punto.

¡Déjame! Yo lo hago.

-

- Determinante peyorativo

Pon orden en **ese** lío.

Zhège zěnmē chī a? Qǐng duō kǎo yīxiē! (En español: ¿Cómo se puede comer **esto**?, por favor ¡áselo un poco más!; en chino: 這個怎麼吃啊? 請多烤一些!).

7.1.3. Los movimientos de apoyo

También se llaman modificadores externos porque acompañan al acto nuclear, pueden ir antes o después de él. No lo modifican directamente, sino que se refieren al contexto en el cual se enclavan, atenuando o acentuando indirectamente la fuerza de la petición (Blum-Kulka y Olshtain, 1984: 204). Aunque son actos externos y opcionales, en ocasiones pueden ser como una alusión y transformarse en el acto nuclear (Blum-Kulka et al., 1989c: 276). Son muy importantes porque a través de ellos se puede intensificar o atenuar la fuerza del pedido (Han, 2012).

Se manifiestan mediante preguntas que son contextualmente relevantes y que preparan al oyente para la petición, como interesarse por la disponibilidad de tiempo,

²⁹ En chino: 讓我看.

³⁰ En chino: 我自己來.

u otras que tratan de obtener el compromiso del interlocutor, como preguntar sobre la posibilidad o disposición del oyente de llevar a cabo la acción, etc. Las excusas son también parte de estas unidades (Blum-Kulka y House, 1989b: 17).

Modos de desobstaculizar la petición son asimismo actos de apoyo como también las promesas u otros mitigadores. Blum-Kulka y Olshtain (1984: 205) y Díaz Pérez (2003: 217) mencionan el mecanismo adulador (*sweetener*) que implica exageradas apreciaciones de las habilidades del interlocutor. Creemos que este es un típico recurso de las sociedades en las que prima la solidaridad. Un elogio predispone al oyente a realizar lo que se le pida, es animante y positivo.

Brown y Levinson (1987: 128) sugieren como modo de atenuación el incluir al oyente en la actividad, por ejemplo, dando las razones de lo que se pide, para que este pueda ver que lo que se pide es razonable.

Los intensificadores pueden realizarse mediante amenazas e insultos, recordatorios moralizantes, etc.

7.1.3.1. Preguntas sobre la disposición del oyente para llevar a cabo la acción,

En culturas en las que predomina la solidaridad, las preguntas sobre la disponibilidad del interlocutor son innecesarias y hasta pueden considerarse descorteses pues parecieran poner en duda algo que está presupuesto (Havertake, 1998).

7.1.3.1.1. Mitigadores

- Preparador

- **Me gustaría hacerte una pregunta/ ¿Tienes tiempo esta tarde?**
- **Wǒ yǒuyī jiàn shìqíng xiǎng qǐng nǐ bāngmáng, nǐ yǒu yīdiǎn shíjiān ma?** (En español: **Tengo un asunto en el que quiero que me ayudes. ¿Tienes un poco de tiempo?**; en chino: 我有一件事情想請你幫忙，你有一點時間嗎？).

● Posibilidad de compromiso del oyente

Esta estrategia hace que el hablante se sienta más seguro. A veces ni se espera una respuesta. Si la hay, esto indica un mayor grado de cooperación. En chino, este modo de apoyar una petición es bastante habitual (Han, 2012).

- **¿Podrías ayudarme con el trabajo?**
- **Nǐ kěbù kěyǐ bāng wǒ de máng?** (En español: **¿Puedes ayudarme?**; en chino: 你可不可以幫我的忙？).

● Justificadores/ razones (grounders)

Estos son los movimientos de apoyo más utilizados. En palabras de Faerch y Kasper (1989: 239) son una estrategia efectiva de mitigación y además transmite una actitud de empatía hacia el oyente al explicar los motivos de la petición. En español son muy frecuentes en las peticiones, podemos decir que valores y formas sociales han convencionalizado su uso en castellano (Vázquez Orta, 2012, 34).

- **¿Me alcanzas esa bandeja? Es que soy pequeña.**
- **Wǒ xiāngxìn xībānyá wén zuì fúhé wǒ de shíjì xūyào, yě shífēn yǒuxīn xiǎng yào xuéhǎo zhè mén dì èr wàiyǔ. Kěngǐng lǎoshī gěi wǒ zhège jīhuì.** (En español: **Creo que el español se adecua perfectamente a mis necesidades reales. Además tengo mucha ilusión de aprender esta segunda lengua extranjera. Le ruego profesora me dé esta oportunidad.** En chino: 我相信西班牙文最符合我的實際需要，也十分有心想學好這門第二外語。懇請老師給我這個機會(...) (cce)).

● Mecanismo adulador (sweetener)

Son elogios que predisponen al oyente a aceptar la petición. Los mismos pueden estar relacionados con algún conocimiento o capacidad que favorece la realización de la acción o con cualquier otro aspecto de la persona del oyente.

- Oye guapo, tú que sabes tanto de ordenadores, ¿me puedes ayudar?
- *Shuàigē nǐ hěn zhuàng, bāng wǒ yīxià yídòng shāfā.* (En español: Oye Guapo, tú que eres tan fuerte, ayúdame a mover el sofá. En chino: 帥哥你很壯，幫我移動沙發一下).

● Desobstaculizador (disarmer)

Estos movimientos limitan las objeciones que el oyente podría presentar para realizar la petición (Blum-Kulka et al. 1989c); pueden consistir también en expresiones que manifiestan que el hablante se hace cargo de la situación de imposición o las dificultades de la petición (Han, 2012: 1907).

- **Sé que cuidas mucho tus apuntes**, pero ¿podrías prestármelos por esta vez?
- *Bù hǎoyìsi, máfan nǐ yīxià, nǐ yě hěn máng, kěshì kěyǐ gāi yīxià wǒ de fānyì ma? Zhǐyǒu liǎng jù éryǐ.* (En español: ¡Qué vergüenza!, perdona que te moleste un momento, **sé que estás muy ocupada**, pero ¿podrías corregirme esta traducción? Son solo dos oraciones. En chino: 不好意思，麻煩你一下，你也很忙，可是可以改一下我的翻譯嗎？只有兩句而已).

● Promesas

Estos movimientos facilitan que el oyente acceda a realizar la acción basándose en esas futuras acciones.

- ¿Me prestas el coche?, **te lo devuelvo mañana por la mañana.**
- *Bàituō nín néng fǒu ràng wǒ jiā qiān zhè mén kè, wǒ huì nǔlì de.* (En español: Por favor es posible agregarme a la lista de esta clase, **me voy a esforzar**. En chino: 拜託您能否讓我加簽這門課，我會努力的 (cce).

Esta estrategia es más utilizada en chino (Han, 2012: 1907).

● Mitigador de la imposición

- ¿Me puedes traer el disfraz de tu casa? **Si vienes esta tarde**, si no, lo recojo yo en tu casa más tarde.
- *Nǐ kěyǐ jiè wǒ nǐ de bǐjì ma? Míngtiān zǎoshang hái gěi nǐ.* (En español: ¿Me

puedes prestar tus apuntes? **Mañana por la mañana te los devuelvo.** En chino: 你可以借我你的筆記嗎? 明天早上還給你).

- Petición de perdón

- *Hěn bàoqiàn yīnwèi zìjǐ bù zhùyì de yīnsù dé máfan nín jiā qiān.* (En español: **Lo lamento profundamente**, es que, debido a mi inadvertencia, tengo que molestarla para que me agregue en la lista. En chino: 很抱歉因為自己不注意的因素 得麻煩您加簽).

- Agradecimiento

Es un modo de terminar la petición de forma positiva. A veces en chino se puede agregar un “¡trabajoso!” o “¡difícil! (*xinku!*)³¹ animando a uno a seguir adelante y agradeciendo el esfuerzo.

- *Máfan lǎoshīle, xièxièxièxiè.* (En español: La molesto profesora. Gracias, gracias. En chino: 麻煩老師了, 謝謝謝謝).

- Abajamiento³²

Estas son estrategias habitualmente utilizadas en chino y que resultan de la cortesía que llamaremos jerarquizante, pues al abajarse, se eleva a la otra persona, se resalta su valía. No existe en español y se manifiesta en una serie de expresiones que ponen énfasis en la carga, el inconveniente y el peso que implica la petición hacia la otra persona, y también la vergüenza del pedido, la necesidad de ayuda, de orientación, etc. De hecho son bastante formulaicas: expresan en general tristeza o vergüenza por las molestias causadas o por pedir un favor, un “sentido perdón”, mayor que la petición de perdón habitual (*bao qian*). Son manifestación de “vergüenza” (*bu hao yise*), o tristeza de “molestar” (*da rao*)³³, etc. Surgen a menudo en la comunicación. También la petición de orientación o enseñanza es común en ocasiones formales y

³¹ En chino: 辛苦!

³² V. apartado 6.2.2., nota 21.

³³ En chino: 抱歉, 不好意思 o 打擾.

cuando se está en presencia de alguien importante se dice *Duōduō zhǐjiào*³⁴, que expresa el honor de recibir las enseñanzas y la alta consideración que se tiene de la persona. Otros autores mencionan algunas de estas expresiones en categorías separadas como la pena de causar molestias o estar en una situación embarazosa (Dong, 2008), también la autocrítica y la apelación directa de ayuda (Zhang, 1995). Nos parece mejor unirlas bajo la presente categoría, pues son muy propias de la cultura china y taiwanesa y manifiestan el deseo de abajarse para elevar al interlocutor. Muchas veces se traducen con un simple condicional, adecuado a las formas de otras lenguas, sin embargo, si se quiere entender de verdad la cultura, y cuando se habla la lengua, hay que entender su verdadero significado.

- *Hěn bàoqiàn yīnwèi zìjǐ bù zhùyì de yīnsù dé máfan nín jiā qiān.* (En español: Un sincero perdón, porque **por mi negligencia**, tengo que molestarle para que me autorice a estar en la lista. En chino: 很抱歉因為自己不注意的因素 得麻煩您加簽).
- Jiē xiàlái yě qǐng nín duōduō zhǐjiào.* (En español: Por último, **enséñeme/oriénteme**³⁵. En chino: 接下來也請您多多指教(cce)).
- *Bù hǎoyìsi máfan nínle.* (En español: **Me avergüenza molestarla**. En chino: 不好意思麻煩您了~).

7.1.3.1.2. Intensificadores

● Amenazas e insultos

Son agravantes que pueden surgir a consecuencia de no atender a la petición, muchas veces se realizan para incrementar la fuerza de la petición.

- Empieza a moverte, **si no quieres sufrir las consecuencias**.
- Regresa a casa a las 12. Si no, **atente a las consecuencias**.
- *Fǒuzé yào fákuǎn.* (En español: Si no **te van a multar**. En chino: 否則要罰款³⁶).

³⁴ En chino: 多多指教.

³⁵ Esto último es un típico modo de dirigirse, de un modo cortés a alguien que “sabe más”, especialmente a una persona importante. Últimamente se usa menos, pero, aún se utiliza.

³⁶ Ejemplo tomado de Zhang (1995a: 61).

- Moralizador

Se busca soporte en un argumento moral para agregar peso a la petición.

- **Todo el grupo ha de participar:** ¡a trabajar!
- *Dàjiā dōu yào cānyù, yào fēndān a!* (En español: **Todo el mundo tiene que participar, ¡hay que distribuir las tareas!**; en chino: 大家都要參與，要分擔啊！).

7.2. Comentarios sobre los usos en chino y español

7.2.1. Los alertadores

Hemos mencionado ya (v. apartado 6.3.1.1) la importancia y el valor de la jerarquía en la cultura china y de Taiwán. Esto se refleja de diferentes maneras en los alertadores. Por un lado, la necesidad de emplear el título o posición al dirigirse a un superior (profesor, Gerente General, etc.) o a una persona mayor (abuelo, tío, etc.) y, por el otro, como un modo de acercar la relación y hacerla más solidaria con términos más amistosos. Este modo de proceder aumenta las posibilidades de éxito de la petición (Zhang, 1995a: 37). También se pueden utilizar acortamientos, que en español acentúan el aspecto solidario, especialmente entre los jóvenes y “tienen en general un propósito afectivo, manifiestan familiaridad y proximidad entre los interlocutores, la pertenencia a un grupo” (Hernández Toribio y Vigara Tauste, 2007: 155). Otra forma ampliamente utilizada en España especialmente en la jerga juvenil es el vocativo *tío/a* que se usa para establecer o mantener el contacto o también para expresar afecto (Brandimonte, 2010 y Jorgensen, 2008).

7.2.2. El imperativo

Dentro del acto nuclear, un modo de hacer las peticiones directas es por medio del imperativo. Algunos autores sostienen que la forma más habitual de hacer las peticiones es a través de actos convencionales indirectos (Brown y Levinson, 1987, Leech, 1985, Blum-Kulka 1989d: 47³⁷). Sin embargo, en las dos lenguas que nos ocupan, el uso del imperativo es bastante habitual³⁸.

La solidaridad explica que el hablante español no sienta habitualmente la necesidad de una estrategia indirecta para realizar una petición, y por eso hace bastante uso de imperativos. En este sentido, Havertake comenta que en las sociedades donde destacan las relaciones solidarias parece que hay derecho al pedido, que se puede recortar la libertad del interlocutor (Havertake, 1998 y 2003). Rob le Pair (1996: 668) también manifiesta que las estrategias directas son muy utilizadas por los españoles (el doble que los holandeses según su estudio), concretamente con el uso del imperativo. Es cierto que, en algunos casos, su empleo en las peticiones sitúa a los hablantes en el mismo plano social, lo que por ende, acorta la distancia entre ellos y hasta puede resultar más cortés que una construcción indirecta (Caldero, 2009). Vázquez Orta (2012: 28) recuerda que también pueden expresar deseos, lo que les daría otra fuerza. Además, hay que considerar que el sistema morfológico español marca el singular y el plural, así como la formalidad e informalidad. De todas maneras, Fernández (2002: 5-6) aclara que si bien es cierto que el uso del imperativo es habitual, esto es una realidad en las invitaciones (“vente al campo con nosotros”) y en los ofrecimientos (“coge un chocolate”), en la concesión de permisos (“síéntese,

³⁷ Las estrategias de indirección convencional fueron las más usadas. Sin embargo la autora más tarde aclara que actitudes y normas culturales determinan el grado de cortesía que su uso implica (p. 68).

³⁸ Chen (2001) en un estudio de la literatura en esta materia señala la importancia de modificadores internos para suavizar la fuerza impositiva de la petición (Faerch y Kasper, 1989). Blum-Kulka (1987: 132) sugiere que la indirección y la cortesía no siempre van juntas, al menos hay que distinguir entre indirección convencional y no convencional.

siéntese”) y en usos convencionalizados para llamar la atención (“oye, mire”). Sin embargo, en las peticiones no se utiliza a menos que haya una relación de intimidad y cercanía. Da un elocuente ejemplo de una estudiante tailandesa en España que pedía a la dueña de la casa donde vivía que le imprimiera sus apuntes con la siguiente locución: “Imprímamelo, por favor”. A la tercera vez, la señora le dijo: “Yo te lo imprimo, pero la próxima vez me dices: ¿Me lo puedes imprimir?” (Fernández, 2002: 6). Rob le Pair (1996: 668) agrega que además del imperativo los españoles también utilizan las estrategias convencionales, especialmente las preguntas preparatorias. Bataller (2010: 162) nota que las interrogativas simples (modificadores internos) son también muy utilizadas³⁹, y —agregamos nosotros— especialmente con el uso del presente del indicativo pues es un modo de suavizar el imperativo. De todas maneras, el uso del imperativo para pedir una acción en la que no se ha de poner mucho esfuerzo o energía, es decir, una tarea sencilla, es habitual; tienen el objeto de transmitir lo que se llaman “bienes libres” como serían el decir la hora, dar fuego, abrir la puerta a alguien, etc. (Havertake, 1994: 166). En todo caso, a algunos extranjeros puede sorprenderles la frecuencia de uso del imperativo y sentir que es descortés o autoritario (Vázquez Orta, 2012: 28).

Díaz Pérez (2003: 254), en los resultados de su estudio sobre las peticiones, obtuvo que los españoles habían utilizado peticiones directas en un 10,4 % el doble de los otros grupos y explica que seguramente consideran que el uso de los imperativos, más que intromisión en la autonomía del oyente, puede interpretarse como confianza en él.

En la lengua china también se utilizan los imperativos, “es el modo más apropiado y efectivo de hacer una petición” (Gao, 1999: 74)⁴⁰ aunque muchas veces

³⁹ Esta autora enfocó su estudio en los pedidos de servicio (en un bar, una zapatería, etc.).

⁴⁰ “It is the most proper and efficient way of making a request” (in Chinese). La traducción es nuestra.

atenuados con marcadores de cortesía, en especial “por favor” (*qing*) o “perdón” (*dui bu qi*). En situaciones más formales o de mayor distancia se utiliza mucho “querría preguntar”... (*qing wen*), o “le molesto...”⁴¹ (*ma fan ni/ ma fan*)⁴² (Rue y Zhang, 2008: 14). *Qing* (“por favor”), generalmente acompañado del imperativo, se usa para hacer una petición y como un marcador de cortesía, pero también puede marcar cierta distancia (Lee-Wong, 1998: 393). Sin embargo, podríamos decir que la solidaridad también les hace ser directos en las peticiones, especialmente con ciertos verbos de acciones básicas como traer, coger, dar, mostrar, prestar, etc. En estos casos resultan corteses a pesar de ser directos; lo mismo sucede cuando la relación es familiar o dentro del grupo (Gao, 1999). Hay que tener en cuenta también que en chino no existen las mitigaciones (modales) con el uso del condicional.

Lee-Wong (1994: 492) sostiene que las estrategias convencionales directas, claras, concisas y explícitas son las más usadas en chino para las peticiones, especialmente con verbos de acción. Se pueden duplicar, uso habitual en chino, que reduce la imposición (*chang chang*⁴³/ probar o *kan y kan*⁴⁴/ mirar) y pueden ir asimismo acompañadas de marcadores de cortesía, que juegan un papel muy importante en el acto nuclear. Esta autora justifica este modo de actuar con la recomendación de Confucio en los Analectos, XV: 41, donde dice que hay que hablar solo lo suficiente para ser entendido. En cuanto al uso de *bang mang* (“ayudar”)⁴⁵, parece que no diera elección, que el interlocutor ha de satisfacer el pedido, pero se considera en chino más como abajamiento, lo que produce ensalce de la imagen del oyente y por tanto un trato cortés (Lee-Wong, 1994: 500) (v. apartado 7.1.3.1.1.,

⁴¹ La traducción literal sería: “le molesto...”, que no es pregunta. Es una forma convencional de expresar “¿puedo molestarle?”

⁴² En chino: 請，對不起，請問，麻煩你，麻煩。

⁴³ En chino: 嘗。

⁴⁴ En chino: 看。

⁴⁵ En chino: 幫忙。

abajamiento).

Sin embargo, el uso de esta estrategia está vinculado al contexto⁴⁶. Cuanto mayor sea el poder, será también mayor el uso del imperativo. Este poder se refiere también a la jerarquía, por ejemplo, los que son mayores —que Lee-Wong lo llama poder de solidaridad—; pero también cuando hay una relación próxima, como marido y mujer, miembros de la familia, e incluso vecinos y por supuesto, también con el peso de la imposición (Lee-Wong, 1994: 501-505).

7.2.3. Indirección

La indirección en chino manifiesta la cortesía primariamente en el nivel discursivo; más que con estructuras sintácticas a nivel de la oración, lo hace con movimientos de apoyo (Zhang, 1995: 82 y Chen, 2001: 4) y con modificaciones léxicas o fraseológicas (Hong, 1998: 78). Hay que tener en cuenta que “en chino, como los verbos carecen de cambios formales, no tienen cambios de modo” (Liu, 2008, 80, Gao, 1999: 74) y por eso se dan menos modificaciones sintácticas (Hong, 1998: 78). Para expresar el condicional o subjuntivo se pueden utilizar verbos como “esperar”, “desear”, “ser posible”⁴⁷ u otros giros.

Hong (1998) en su estudio comparativo entre las peticiones en chino y alemán concluye que como en chino hay mayor cantidad de modificaciones léxicas, las peticiones resultan más indirectas que en alemán (*Qing* + título/rol fueron las más frecuentes, junto al imperativo). De todas maneras, esto no implica —según la

⁴⁶ La autora avala esta aseveración con evidencia empírica.

⁴⁷ En chino: 希望, 想, 可能.

autora— que sea más cortés, sino diferente tipología de lengua (Hong, 1998: 51⁴⁸). Es más, hace referencia a las orientaciones de Confucio en cuanto que hay que obedecer a alguien en posición superior o de autoridad y, entre ellos, especialmente a los profesores por la deferencia que se tiene hacia la autoridad académica. Esta es la razón por la cual la petición en esas circunstancias se puede elaborar de un modo más directo, casi como si fuera una orden (Hong, 1998: 49), precisamente porque, por su posición, se presume que habrá buena disposición de recibirlo bien. Esto va en la misma línea de la premisa cultural de reverencia y estima por la jerarquía ya mencionada (v. apartado 6.3.1.1.). Además de la posición jerárquica, a mayor familiaridad, mayor uso de peticiones convencionalmente directas (Gao, 1999: 75). Según Hong (1998), esto pertenece al campo cultural, y por eso es habitual que siguiendo la tradición confuciana, los profesores muestren más su autoridad en las peticiones. Es que el estatus les da la prerrogativa de elegir el modo de hacer la petición. Si habla de manera cordial, la forma directa o la imposición no se ven en absoluto como falta de cortesía (Lee-Wong, 1998: 395).

Dong (2008: 977) aclara que parece que hay una contradicción cuando algunos autores dicen que en chino las peticiones se hacen de modo directo (por ejemplo, Lee-Wong 1984), y otros dicen que es indirecto (como Young, 1997 y Hong 1998). Lo que pasa es que se analiza desde diferentes puntos de vista. Lee-Wong lo hace considerando el acto nuclear, otros lo hacen considerando los modificadores, que, al ser abundantes, hacen el acto más indirecto. Sin embargo, Zhu (2012: 221-222) sostiene que aunque se ha considerado que los movimientos de apoyo son casi obligatorios en mandarín dado lo directos que son los actos nucleares, él considera que son directos cuando se traducen a otros idiomas, pero que un estudio

⁴⁸ (“However, more lexical/phrasal modifications do not necessarily mean greater politeness in this particular case, since German and Chinese are different languages in terms of language typology”).

pormenorizado de los mismos demuestra que son atenuados y corteses, especialmente con algunas frases como “espero que pueda” o el duplicado de los verbos (como mencionamos más arriba). Esto va en contra de otros puntos de vista que consideran que el acto nuclear no tiene importancia para expresar la cortesía en chino mandarín. Daremos nuestra opinión sobre este punto en las conclusiones.

En el estudio mencionado de Díaz Pérez (2003: 253), los españoles utilizaron las formas convencionalmente indirectas en un 84%, El autor concluye que es un modo no demasiado impositivo, lo que salvaguarda la imagen del hablante, pero a la vez que transmite el mensaje de modo claro e inequívoco. De todas maneras, en comparación con los otros grupos (nativos de inglés y hablantes de inglés), los españoles fueron los que recurrieron menos a esta estrategia. Los españoles valoran la franqueza y sinceridad y por tanto son más directos.

7.2.4. Marcadores de cortesía

Una de las estrategias de atenuación de los pedidos es a través del marcador discursivo “por favor” y expresiones de función parecida (Havertake 1994: 200). Esto forma parte de los modificadores internos del acto nuclear, y más concretamente de los mitigadores léxicos y marcadores de cortesía. Es un modo de atenuar la posible “agresión” a la imagen; Brown y Levinson, (1987) los llaman atenuadores y para ellos constituyen una estrategia de cortesía negativa (Calsamiglia y Tusón, 2001)⁴⁹. Bernal (2006) hizo un estudio sobre el uso de “por favor” en la conversación española utilizando 19 conversaciones del corpus general de español hablado del Grupo

⁴⁹ Estas autoras los llaman “procedimientos acompañantes”.

Val.Es.Co. El uso de por favor es más bien escaso y solo en dos casos corresponden a directivos, a pesar de que hay abundantes peticiones en el corpus. Hernández Flores (2002: 106) también tuvo una experiencia similar: no encontró ni un solo caso de peticiones que utilizara “por favor”, a pesar de los numerosos casos de este tipo de acto de habla que aparecen en su corpus⁵⁰.

Además de marcador de cortesía, que se usa en situaciones informales y de familiaridad, aunque pocas veces, “por favor” puede tener otras funciones como de protesta o rechazo, desacuerdo, también énfasis y hasta expresión de una molestia. Sin embargo, también en esos casos hay una actitud positiva: el de poner énfasis en la solidaridad y en las cosas compartidas (Bernal, 2006). Aunque también hay que considerar que, según la entonación que se le dé, puede resultar no cortés (Havertake 1994: 202).

En el chino mandarín hay diferentes posiciones en cuanto al uso de por favor (*qing*), podría preguntar (*qing wen*), perdón (*tui bu qi*) y te/le molesto (*mafan*)⁵¹. Rue y Zhang (2008: 14) los consideran marcadores de cortesía. *Qing* es utilizado con frecuencia en enunciados corteses, generalmente con imperativos, o antes de una petición, para minimizar la imposición del imperativo (Hong, 1996). *Qing* es también parte de uno de los verbos performativos de la petición (*qing qiu*)⁵², pero también expresa cierto sentido de “invitación”. Cabe destacar que al pedir la corrección de una traducción del español al mandarín, muchos de los performativos de la petición fueron cambiados por *qing* porque sonaba más cortés. Sin embargo, hay que notar que también puede marcar distancia (Lee-Wong, 1998: 393).

⁵⁰ Kerbrat-Orecchioni (2004: 48) habla de la experiencia de un mejicano (donde el uso de por favor es más común) que hizo un pedido en un bar con la ayuda de un “por favor”, a lo que respondió el camarero: “Por favor...o sin favor”, lo que ejemplifica el menor uso que se le da en España.

⁵¹ Ya hemos hablado de ellos (v. apartado 7.2.2.) y hemos dado su forma de escritura en chino.

⁵² V. apartado 7.1.2.2. sobre performativos explícitos.

7.2.5. Modificadores externos o movimientos de apoyo

Aunque algunos autores consideran que las preguntas preparatorias que aparecen en el acto nuclear (estrategia convencional indirecta) son el modo más extendido de hacer peticiones corteses en chino (Lii Shih, 1999 y Zhang 1995a: 47) esto es tomando el acto nuclear como locución aislada. Si se considera, en cambio, la petición con todos sus elementos y modificadores en su contexto discursivo, otros autores y el mismo Zhang (1995a:65) consideran que los actos de apoyo antepuestos al acto nuclear son las estrategias más extendidas en mandarín (Wang, 2011: 25). Los movimientos de apoyo se realizan a través de elementos que proporcionan información pragmática adicional fuera del acto nuclear, ya sean léxicos o fraseológicos (Hong, 1998: 47), o por medio de otros actos de habla que atenúan o hacen más favorable la realización de la petición y la hacen más cortés. Ejemplo de estos son las justificaciones, los elogios, las disculpas, las muestras de aprecio, etc. (Chen, 2001: 4, Kirkpatrick, 1991, Nash, 1983: 91 y Zhang, 1995a: 65). Los sinohablantes “se sienten obligados a explicar la situación y la razón por la cual han de pedir a otra persona que les haga algo” (Zhang, 1995a: 65)⁵³ y por eso los justificadores son estrategias muy comunes. Nash (1983) comenta la cortesía positiva de las peticiones de los estudiantes taiwaneses que participaron en su estudio, expresada a través de elogios o atenciones (*gift giving*, en el sentido de Brown y Levinson (1987: 129)), es decir, teniendo en cuenta los deseos del interlocutor de ser apreciado, admirado, entendido, escuchado, cuidado, etc. Todo esto, concluye Nash

⁵³ “...feel obligated to explain the situation and the reason why they must ask another person to do something for them”. La traducción es nuestra.

(1983:97), tiene como base la mutua dependencia y el cuidado de la imagen del otro, demostrándole que es apreciado.

Hong (1998: 51) explica que el sistema de la lengua china ofrece menos opciones de modificación morfológica en el campo de las peticiones (como, por ejemplo, no se usa el subjuntivo, que es habitual en estos actos de habla en otras lenguas) y que por eso se utilizan más estas estrategias. Al mismo tiempo, los movimientos de apoyo antepuestos responden al sistema discursivo de los sinohablantes. En un estudio sobre la secuencia informativa de cartas de petición escritas a una radio en Australia, Kirkpatrick (1991: 191) descubrió que seguían un patrón similar: saludo, preámbulo, razón del pedido o justificación y, por último, el pedido. Se sigue un orden particular de causa y efecto (*because-therefore*) que es la fórmula no marcada o preferida en chino. Esto es porque en la sintaxis china, la estructura causal es *porque... por lo tanto* (*yin wei...suo yi*⁵⁴), pero también por el miedo a perder imagen al pedir algo y por eso se dan primero las explicaciones (Hong, 1998: 68). En chino, el uso de estos movimientos de apoyo muestra respeto y consideración hacia el interlocutor, pues si se hace de modo directo e inmediato, se considera descortés (Zhang, 1995b: 86). De hecho, hemos notado este modelo en clase, pues los estudiantes con frecuencia lo utilizan en español, por la influencia de la L1, y comienzan muchas locuciones con “porque...en consecuencia”; por ejemplo, “porque había mucho tráfico, he llegado tarde a clase”. Volviendo al estudio de Kirkpatrick (1991: 197), este autor explica que toda la carta forma la petición, aunque —de hecho— la forma lingüística de lo que se pide es bastante directa. Young (1997: 79) habla sobre la llamada “inescrutabilidad” de los chinos y se refiere también al modo discursivo tema-comentario, en donde las subordinadas anteceden la cláusula

⁵⁴ En chino: 因為...所以.

principal y le sirven de marco, estilo típico oriental. En línea con el estudio de Kirkpatrick (1991) señala que este modo se manifiesta, por ejemplo, por medio de una larga introducción o prefacio, con muchos detalles, para reducir la posibilidad de una negativa y utilizar deferencia, quizá para lograr armonía social o un efecto cortés. La autora lo considera un modo discursivo propio, algo cultural, de otro modo se consideraría presuntuoso, agresivo, imprudente y sin tacto.

Dong (2008: 981-982) habla de modificadores externos de origen léxico, con las palabras “gracias⁵⁵”, expresiones que expresan el sentir causar una molestia, vergüenza, petición de perdón y confirmación de la ayuda. Son parte de los mitigadores de los que hablamos en este capítulo (v. apartado 7.1.3.1.1.) que se refieren a la petición de perdón, agradecimiento y abajamiento. Este tipo de palabras puede causar sorpresa para un hablante de español, pero son usadas cotidianamente en chino y es una forma común de mitigar la fuerza de la petición.

7.2.6. Coletillas interrogativas (tag questions) y partículas modales

Como el chino es una lengua tonal, la entonación no demuestra la intención (aunque sí el tono de la voz) y por eso existen muchas partículas como *a/ya*, *ba* y *ne*⁵⁶ que afectan en ocasiones la modalidad y pueden formar parte de los métodos mitigadores y de cortesía; en este aspecto, podemos llamarlas partículas modales (Lee-Wong, 1998: 388)⁵⁷. Las dos primeras se agregan a preguntas y exclamaciones.

⁵⁵ Que no es muy frecuente en español (cfr. Kerbrat-Orecchioni, 2004: 48).

⁵⁶ En chino: 阿/呀 , 吧 y 呢.

⁵⁷ Según Martín Zorraquino (1999), estas partículas expresan posibilidad, probabilidad o seguridad de que los eventos de que tratan se van a cumplir, o actitudes volitivas y también sentimientos. Para profundizar en el tema, remitimos al lector al mencionado artículo.

Ba tiene muchas funciones, puede utilizarse para sugerir, indicar probabilidad o falta de certeza y hasta para pedir un acuerdo. *Ne*, por su lado, también expresa falta de certeza; pero no puede usarse con declarativas, en cambio, cuando se agrega a una pregunta, la suaviza (Lee-Wong, 1998: 388-390). Algunos ejemplos, con sus traducciones aproximadas:

- *Ni lai a!* (En español: ¡Vente!; en chino: 你來啊!).
- *Bu yao qu ba!* (En español: ¡Pero no vayas!; en chino: 不要去吧).
- *Ni de bao gao ne?* (En español: ¿Y tu trabajo? (forma indirecta de decir: ¿me entregas tu trabajo?); en chino: 你的報告呢?).

Estas coletillas afectan el sentido pragmático de las peticiones directas, reduciendo la fuerza ilocutiva del imperativo. Como arguye también Lee-Wong (1998: 401), su uso depende del contexto, no se usan en situaciones formales ni tampoco en circunstancias de subordinación jerárquica. Son apropiadas en situaciones informales como mitigadores sintácticos, pues sin ellas la locución aparecería interrogatoria o confrontativa. En este sentido se usan ampliamente en Taiwán y lo comentamos especialmente pues aparentemente entre los sinohablantes, los taiwaneses usan muchas partículas al final de las oraciones.

Las coletillas interrogativas *hao ma?*, *hao bu hao?*, *xing bu xing?*, *keyi, ma?*⁵⁸, etc., que significan más o menos ¿vale?, ¿qué tal?, ¿puede ser/es posible?, sirven también para mitigar una petición pues en cierto modo buscan el consenso del interlocutor y así obtienen más fácilmente lo que piden (Hong, 1998, Rue y Zhang, 2008, 14). Son parte de los modificadores internos, concretamente como animador o, en algunas ocasiones, como modificador consultativo.

⁵⁸ En chino: 好嗎?, 好不好?, 行不行?, 可以嗎?

7.2.7. Situaciones de familiaridad y dentro del grupo

Bernal (2006), en el trabajo ya citado, observa que en el corpus que ella utiliza, las peticiones se realizan sin atenuaciones. Es de notar que se tratan de situaciones informales y por eso —más que convenciones rituales—, considera que se utiliza la cortesía valorizante (Albelda, 2004) o también de realce de la imagen “como afirmación de que la interacción social funciona bien”⁵⁹ (Hernández Flores, 2004b: 278), que aparece sin necesidad de que haya que reparar la imagen y es propia de las culturas mediterráneas y de Oriente Medio (no de las culturas anglosajonas) (Hernández Flores, 2004b: 279); por eso, aunque no haya atenuadores de cortesía, ni concretamente el uso de “por favor”, no tienen un tono impositivo que resulte descortés.

En la misma línea, Albelda (2008) argumenta que en situaciones de cotidianidad, donde hay proximidad, una relación igualitaria y la imagen no está comprometida, pueden ocurrir intercambios comunicativos que aparecen descorteses aunque no se tenga esa intención. Ya hemos mencionado (v. apartado 6.3.2.5.) que en la sociedad española, el conflicto puede ser un modo de interacción social, que hay gran tolerancia al contraste de ideas, pero que esto no afecta el desarrollo de la conversación y hasta puede hacerla más interesante (Bravo, 1999: 69, Hickey, 2005: 322, Hernández Flores, 2002: 69). La misma autora concluye —haciendo referencia a Leech (1985)— “que en determinadas situaciones, la descortesía pueda reforzar la solidaridad y la afiliación al grupo” (Albelda, 2008: 768). Esto no sucede en interacciones formales, lo que confirma la influencia de la situación en la interpretación de los actos, en términos de cortesía.

⁵⁹ ...”to affirm the good working of social interaction”.

El uso de estrategias convencionalmente indirectas en chino es apropiado cuando hay distancia social. Con la familia, los vecinos y cuando hay poca distancia social, la norma son las estrategias directas (Lee-Wong, 1994: 504).

7.3. Método

7.3.1. Sujetos

106 personas actuaron como informantes en los dos test que realizamos. 53 corresponden a cada lengua, y entre ellas, 30 hicieron el Test para completar el discurso (TCD) y 23 el Test de activación de la consciencia pragmática (TCP). Todos ellos son hablantes nativos de sus respectivas lenguas: español peninsular y chino mandarín (de Taiwán). Hay variedad de edades y profesiones.

T.1: Datos de los informantes

TCD	Chino							Español						
	hombres	mujeres	18-29	30-39	40-49	50-59	60+	hombres	mujeres	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Totales	27%	73%	67%	20%	10%	3%	0%	27%	73%	27%	27%	23%	20%	3%

TCP	Chino							Español						
	hombres	mujeres	18-29	30-39	40-49	50-59	60+	hombres	mujeres	18-29	30-39	40-49	50-59	60+
Totales	39%	61%	61%	13%	0%	17%	9%	35%	65%	43%	30%	4%	9%	9%

Notas: En la TCP hay una informante de 17 años que la pusimos en la categoría 18-29 y un informante del grupo de español no puso su edad, por lo que en la

distribución de la población entre las diferentes edades falta un 5%.

7.3.2. Breve descripción del método utilizado

7.3.2.1. Test para completar el discurso

Hemos elegido el método del *Discourse Completion Test: DCT* o Test para completar el discurso porque nos parece la mejor manera de obtener resultados sobre las preferencias que utilizan los nativos de ambas lenguas al hacer las peticiones (método cuantitativo). Nuestro objetivo no es hacer una larga lista de estrategias, que nos parecería muy útil si el estudio consistiera en estudiar el paradigma o los modelos (patterns) para realizar el acto de la petición (como hemos hecho al comienzo de este capítulo), sino observar las variaciones entre las dos culturas de nuestro estudio y ver los valores que subyacen al acto y lo hacen más cortés.

- Estudiamos 3 tipos de relaciones: de jerarquía, simétricas y de subordinación. En situaciones generales, las variables de poder y distancia social se manifestarán como indica el cuadro que sigue:

T.2: Relaciones, poder, distancia

Relaciones	Poder	Distancia
Jerárquica	+	-
Simétrica	-	-
Subordinación	+	+

- Las situaciones 1, 2, 5, 6, 9 y 11 del Test para completar el discurso pertenecen a la

relación de subordinación; las situaciones 4, 7, 8, 10 y 13 a la relación simétrica y las situaciones 3 y 12 a la relación jerárquica.

- Los modos elegidos por los informantes para expresar el acto de habla (dentro de las categorías básicas de la clasificación por el *Cross Cultural Speech Act Realization Project (CCSARP)* de Blum-Kulka et al. (1989a y c)), nos mostrarán las preferencias de los informantes.
- Dentro de estas categorías tenemos: los alertadores, el acto nuclear con tres variables (estrategias directas, convencionales indirectas y no convencionales indirectas) y los modificadores tanto internos como externos.
- En el análisis de esos datos estudiaremos los correspondientes valores que las motivan. Esto lo haremos de acuerdo a los valores culturales, bases de las premisas culturales que detallamos en el apartado 6.4.

T. 3: Variables

situación	formal/familiar	relación	poder	distancia
Situación 1	formal	subordinación	poder+	distancia+
Situación 2	formal	subordinación	poder+	distancia-
Situación 3	formal	jerárquica	poder+	distancia-
Situación 4	familiar	simétrica	poder-	distancia-
Situación 5	formal	subordinación	poder+	distancia+
Situación 6	formal	subordinación	poder+	distancia+
Situación 7	familiar	simétrica	poder-	distancia-
Situación 8	familiar	simétrica	poder-	distancia-
Situación 9	familiar	subordinación	poder+	distancia-
Situación 10	formal	simétrica	poder-	distancia+
Situación 11	formal	subordinación,	poder+	distancia+
Situación 12	familiar	jerárquica	poder+	distancia-
Situación 13	familiar	simétrica	poder-	distancia-

Notas:

El grado de imposición no lo incluimos en la tabla porque puede verse afectado por valores culturales y varía con cada cultura. Por ejemplo, la situación 3 (buscar el ordenador en el departamento) es muy habitual en Taiwán y por eso se considera de bajo grado de imposición, pero quizás no suceda lo mismo en España. Lo mismo sucede con la situación 4 (dormir en casa de un amigo); en la sociedad taiwanesa es normal esperar que lo alojen, pues rige la regla de reciprocidad y él haría lo mismo. En España puede ser de grado de imposición elevado. La puntualidad es un valor muy apreciado en Taiwán, cambiar la hora de una cita puede comportar también un grado de imposición elevado.

7.3.2.2. Test de activación de la consciencia pragmática

Hemos elegido el método del Test de activación de la consciencia pragmática porque con él podemos obtener datos sobre los valores o razones que fundamentan las elecciones de los participantes en el modo de hacer las peticiones (método cualitativo). Es así un buen complemento al método del *Discourse Completion Test: DCT* o Test para completar el discurso.

- Para ello, en cada situación observamos dos variables: si la petición es “apropiada” o “inapropiada” en la situación descrita. La descripción de las razones las contrastaremos con nuestras premisas culturales (v. apartado 6.4.).
- Como en el caso del Test para completar el discurso, estudiamos 3 tipos de relaciones, a saber: las de jerarquía, las simétricas y las de subordinación. El grado de distancia entre los interlocutores es también determinante.
- Las situaciones 1, 3, 5, 11 del Test de activación de la consciencia pragmática pertenecen a la relación de subordinación; las situaciones 2, 4, 6, 8 a la relación

simétrica y las situaciones 7, 9, 10, 12 a la relación jerárquica.

- Hemos tratado de describir la situación con detalle y hemos hecho algunas correcciones después de haberlas probado con algunos nativos.

Las situaciones de ambos test son comunes en ambas sociedades, requisito necesario para la comparación entre diferentes lenguas y culturas (Hong, 1998). El test cuantitativo se complementa con el cualitativo, pues este último da pistas de las razones de las expresiones y modos utilizados en las peticiones del TCD, por eso hemos hecho una clasificación detallada de los modificadores del acto nuclear y su frecuencia de uso.

En el siguiente capítulo analizaremos los resultados de los test y luego haremos las conclusiones.

Capítulo 8: Análisis de los test

Veremos a través del análisis del Test para completar el discurso (cuantitativo) y del Test de activación de la consciencia pragmática (cualitativo) la manifestación de sus premisas culturales, que describimos en el apartado 6.4. Como referencia, los test distribuidos en ambas lenguas se encuentran en los Anexos.

8.1. Test para completar el discurso

Las dos lenguas que nos atañen son muy diferentes y algunas particularidades han aparecido al estudiar el material recogido, por eso aquí queremos hacer algunas precisiones que sirven para nuestro estudio, antes de entrar de lleno en el análisis del TCD.

En el apartado 7.1.3.1.1., al tratar de los modificadores externos en chino hablamos del abajamiento¹: mitigadores habitualmente utilizados en esa lengua, que resultan de la cortesía que llamaremos jerarquizante, de un modo de elevar al otro. También encontramos esta orientación en algunos marcadores de cortesía (modificadores internos). Esta actitud se manifiesta en una serie de expresiones que ponen énfasis a veces en la carga, como *mafan*² o en la misma petición (por ejemplo, *bai tuo*³) o que expresan petición de ayuda (*bang mang*⁴). Son al mismo tiempo

¹ V. apartado 6.2.2., nota 21.

² En chino: 麻煩.

³ En chino: 拜託.

⁴ En chino: 幫忙.

marcadores de cortesía y verbos directivos que pueden actuar como performativos (Zhang, 1995: 51, Dong 2008: 982), (*ching*⁵-pedir es también parte de ellos pero no tiene el sentido de abajamiento), mitigan el tono directo e imperativo de las peticiones pues manifiestan que el hablante se hace cargo de las dificultades del oyente para llevar a cabo la petición (Zhang, 1995a: 42). De hecho aparecen constantemente para mitigar los actos exhortativos y en ciertas ocasiones, por su función performativa, ponen énfasis en el acto, pero es un énfasis cortés y muchas veces que anima a actuar. Estos elementos hacen posible intervenciones cortas, muy corteses y con cierto énfasis, pues son marcadores de la petición y mitigadores al mismo tiempo (Lee-Wong, 1994: 499). Concretamente *bang* es por un lado una petición de ayuda, pero puede ser también un poco impositivo (“ayúdame a hacer esto”), sin dar otra opción. A veces puede significar “hazlo por mí, o en mi lugar”, por ejemplo, “dile a tu amigo en mi nombre” (*bāng wǒ gēn nǐ péngyǒu shuō yíxià*⁶). Sin embargo en chino se interpreta más como un abajamiento que como una imposición y se considera cortés (Lee-Wong, 1994: 500). Por las características descritas, a la petición de ayuda acompañada de otros marcadores de cortesía la hemos clasificado en las tablas de modo separado para ver con claridad los elementos de cortesía en el acto⁷, por ejemplo, “¿es posible molestarle y pedirle que me ayude a coger esa maleta azul?” (*kěbù kěyǐ máfán qǐng nǐ bāng wǒ ná nàgè lán sè de xínglǐ*?⁸).

- *Kěyǐ máfán nǐ bāng wǒ huān dàiyī hào ma?* (En español: ¿Podría molestarla para que me **ayude** a cambiarla (la camisa) por una talla más grande?; en chino: 可以麻煩你幫我換大一號嗎?).
- *Kěyǐ qǐng nín bāng wǒ yīqǐ bān xiàlái ma?* (En español: ¿Podría pedirle que me

⁵ En chino: 請.

⁶ En chino: 幫我跟你朋友說一下.

⁷ Con “ayuda-*bang*”.

⁸ En chino: 可不可以麻煩請你幫我拿那個藍色的行李?

ayude a levantarla juntos (la maleta)?; en chino: 可以請您**幫**我一起搬下來嗎?).

- *Kěyǐ máfán nǐ bāng wǒ zài diànnǎo shàng zhuāng yīgè chéngshì ma?* (En español: ¿Puedo molestarte para que me **ayudes** a instalar el programa en el ordenador?; en chino: 可以麻煩你**幫**我在電腦上裝一個程式嗎?).

Bai tuo es una expresión cortés para pedir a alguien que haga algo en beneficio del hablante, literalmente es como una llamada a hacer algo/un encargo. En algunas ocasiones puede tener un tono impaciente, pero la mayoría de las veces se utiliza cortésmente. Los hemos puesto independientes como refuerzo o “petición que anima a la acción”⁹ (en algunas ocasiones *mafan*-molestar, *ching* y *fangbian* también se utilizan de este modo). El *mafan*, que significa molestar, es difícil de traducirlo al español, pues no se utiliza en esa lengua. En cierto modo es como decir “te doy esta molestia”, pero tiene un aspecto de confianza, como de agradecimiento de antemano¹⁰.

- *Nǎinai, wǒ jìdé yǐqián xiǎoshíhòu nǐ chángcháng zhǔ de nàgè hǎixiān tāngmiàn hǎo hǎo chī, kěyǐ zài zhǔ yīcì gěi wǒ chī ma? Bàituō la.* (En español: Abuela, ¿me acuerdo que cuando éramos pequeños tú siempre nos hacías una deliciosa sopa de fideos con mariscos? Podrías hacérmela otra vez? **¡Por favor!**; en chino: 奶奶，我記得以前小時候你常常煮的那個海鮮湯麵好好吃，可以再煮一次給我吃嗎？**拜託啦**). (petición que anima a actuar)
- *Xiǎng shuō rúguǒ nǐ zài shì bùshì fāngbiàn hé nǐ jiè zhù liǎng wǎn, wǒ huì bāng nǐ dǎsǎo, bàituō bāng gè máng.* (En español: Pienso decirte que si estarás en tu casa, si no es inconveniente quedarme 2 noches contigo. Voy a ayudarte a limpiar. **Por favor, hazme este favor.** En chino: 想說如果你在是不是方便和你借住 2 晚，我會幫你打掃，**拜託幫個忙**).
- *Wǒ de shǒujī túrán méi diànlè, bàituō yīxià, néng fǒu ràng wǒ jièyòng nǐ de shǒujī dǎ*

⁹ En las tablas aparece como *Baituo*-anima ac.

¹⁰ Estas consideraciones son fruto de la observación, pero también del intercambio de opiniones con hablantes nativos de chino mandarín.

yītòng shì nài diànhuà? (En español: De pronto la batería de mi móvil se ha acabado, **por favor**, ¿podrías dejarme usar un momento el tuyo para hacer una llamada local?; en chino: 我的手機突然沒電了，拜託一下，能否讓我借用你的手機打一通市內電話?).

- *Nǐ bāng lǎoshī qù xì bàn jiè yī tái bǐ diàn huílái, shàngkè yào yòng. Máfan luō!* (En español: Ayuda a la profesora, ve a la oficina del departamento, pide prestado un ordenador portátil y tráelo para usar en clase. **¡Te molesto con esto!**; en chino: 你幫老師去系辦借一台筆電回來，上課要用。麻煩囉!).

Por último queremos referirnos a *fangbian*¹¹, que significa cómodo, sin inconveniencia o inconveniente. También se usa con su afirmación y negación (si hay algún inconveniente o no- *fangbian bufangbian*). La idea es facilitar al oyente el sentirse cómodo y no causarle molestias cuando se pide algo o se pide un favor. En una traducción libre podríamos decir que significa: “¿te viene bien?”, “¿te conviene?”, “¿tendrías inconveniente?”. Es por eso que lo incluimos en la columna de los modificadores internos consultivos y, si era el caso, también como estrategia convencional indirecta.

- *Fāngbiàn qǐng nǐ bāng wǒ nà yīxià tuōyùn xínglǐ ma?* (En español: Por favor, ¿tendrías inconveniente en ayudarme a coger el equipaje facturado?; en chino: 方便請你幫我拿一下托運行李嗎?).
- *Qǐngwèn jǐ hào dào jǐ hào nǐmen jiā fāngbiàn jiè wǒ zhù liǎng gè wǎnshàng ma?* (En español: Te puedo preguntar, ¿desde cuándo hasta cuándo **no sería molestia** que me quedara 2 noches en vuestra casa?; en chino: 請問幾號到幾號你們家方便借我住兩個晚上嗎?).
- *Bù zhīdào fāng bù fāngbiàn gǎi yuē bā diǎn ne?* (En español: ¿No sé si **te conviene** que quedemos a las 8?; en chino: 不知道方不方便改約八點呢?).

En cuanto a los test en español, también encontramos algunas características

¹¹ En chino: 方便.

especiales. He agregado la categoría “incapacidad personal” porque en los test en chino surgen muchas veces expresiones de abajamiento, en español es más expresión de una posible limitación u olvido, que de tristeza o perdón por la molestia causada. Esto sucede, por ejemplo, en la situación 12 donde hay que instalar una aplicación en la tablet (varios informantes expresan su desconocimiento del tema), pero en otras ocasiones también, como el haberse olvidado la cartera en casa, etc.

- Menuda cabeza tengo.
- Qué desastre, con vosotros hay confianza.
- ¡Qué tonta que soy!

También nos hemos encontrado con algunos casos en que las gracias están en modo condicional, por ejemplo, “le agradecería mucho”, es decir, lo agradezco si usted puede concederme lo que pido, o también, “esperaba que me dieras algunos días más. De verdad que te estaría muy agradecido”, por eso, y para diferenciarlas de las expresiones de gracias actuales, las hemos clasificado en “esperanza de cumplimiento”¹².

Por último, en español también hay comentarios que responden a la cortesía valorizante¹³ de la que ya hemos hablado (Albelda, 2004), no solo en situaciones informales, simétricas y sin distancia social, sino como tono adicional de las relaciones¹⁴. Los llamamos “comentarios solidarios”¹⁵ (los hemos incluido en la columna de “otros” como “C. solid. y Otros”¹⁶) y enfatizadores positivos.

¹² Esto está en línea con lo que dice Havertake (1993: 163) sobre un uso particular de agradecer, que es anticipar las gracias. No se refiere a un hecho consumado, sino a algo futuro y por eso podría decirse que es exhortativo.

¹³ También realce de la imagen, que es propia de los países del Mediterráneo y Oriente Medio (Hernández Flores, 2004b: 279)

¹⁴ Véanse, por ejemplo, los siguientes comentarios en la S 5 TCD (pedir vacaciones): “Gracias por el esfuerzo y la confianza” y S 11 (cambiar camisa): “Una talla más. ¿Es posible? Voy a tener que ponerme en forma...”

¹⁵ Ver también en este sentido la explicación de cortesía de solidaridad de Blum-Kulka (1996: 182).

¹⁶ En “Otros” incluimos algunos elementos que aparecen de forma más esporádica, como presentaciones, algunos intensificadores y comentarios sobre la posibilidad de compromiso del oyente.

A continuación procedemos a la comparación de los datos obtenidos en los test para completar el discurso en chino y en español. Haremos primero un análisis de cada situación, para hacer luego unos comentarios generales (v. apartado 8.3). Para facilitar la lectura, hemos marcado con A (alertadores), E (estrategias), MI (modificadores internos) y ME (modificadores externos) las secciones que se refieren a cada uno de esos temas. En las tablas la frecuencia va entre paréntesis.

En algunos casos, hay informantes que no respondieron a las instrucciones dadas, hubo algún error o no quisieron contestar esa situación porque ellos habitualmente no lo harían. Ponemos en cada situación el número de respuestas analizadas y brevemente, las razones de los que no contestaron o de las que no han sido incluidas en el análisis.

8.1.1. Situación 1: ampliación del plazo para entregar el trabajo

Se trata de una situación formal, en relación de subordinación, el profesor tiene autoridad y por lo tanto poder social, pero hay conocimiento entre ellos, por eso la distancia es menor, aunque esto es relativo a la situación concreta de la clase de que se trate. En ambas lenguas algunas personas mencionaron que en clase observan la cortesía que se debe a un profesor, especialmente si hay otros estudiantes presentes. Hay 28 respuestas del grupo de habla china y 29 del grupo de habla española. Entre las restantes: en el primer grupo, uno explica lo que haría, pero no formula la petición, el otro expresa que nunca se encontraría en una situación similar y por eso no la hace; en el segundo, el informante no hace un pedido, sino que asevera.

T. 4 – Situación 1: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol	100% (28)	Deriv del modo		rol	41.4% (12)	Deriv del modo	
nombre	3.6% (1)	Perf explícito	10.7% (3)	nombre	6.9% (2)	Perf explícito	10.3% (3)
saludo	46.4%(13)	Perf. encubier.		saludo	24.1% (7)	Perf. encubier.	
Captador aten.		Preg simple		Captador aten.	27.6% (8)	Preg Simple	
título		E. obligaciones		título	13.8% (4)	E. obligaciones	3.4% (1)
Apelativo		E. deseos/nec.	10.7% (3)	Apelativo		E. deseos/nec	6.9% (2)
		Sugerencias				Sugerencias	
		Preg preparat.	78.6%(22)			Preg preparat.	75.9% (22)
		Alusiones				Alusiones	3.4% (1)

A: Ambos grupos utilizan alertadores respetuosos para dirigirse al profesor. En chino el 100% utilizó el rol, en español lo hizo el 41.4% y en pocos casos, los informantes tutean al profesor e incluso lo llaman por su nombre:

- Fulanito, quería preguntarte algo sobre el trabajo final (...)

E: En cuanto a las estrategias, su uso fue muy similar en las dos lenguas, más del 75% optaron por las preguntas preparatorias ECI, y tan solo unos pocos lo hicieron de forma directa (en esta situación los enunciados de deseo en chino fueron todos con el verbo *esperar*¹⁷). Los enunciados de necesidades a veces resultan una zona intermedia entre las de obligaciones y las de deseos. Tras cierta deliberación y estudio, los hemos incluido en los enunciados de deseos¹⁸. Dada la situación delicada (pedir una extensión para el trabajo final de la asignatura), los participantes del test en ambas lenguas emplearon diferentes modos de mitigar la imposición de la petición.

¹⁷ Wang (2011: 76) incluye las expresiones de esperanza en los enunciados de deseos, criterio que seguimos nosotros.

¹⁸ Lee-Wong (1994), Bataller (2010) y Wang (2011) también lo hacen de este modo.

T. 5 — Situación 1: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chín	Mod. ext	chín	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa	85.7%(24)	Condic/Subj.	72.4%(21)	Just. previa	55.2%(16)
Pasado	x	Just. poster.	7.1% (2)	Pasado	3.4% (1)	Just. poster.	37.9% (11)
Cláus.condic.	3.6% (1)	Agradecimien.	28.6% (8)	Cláus.condic.	3.4% (1)	Agradecimien.	24.1% (7)
Marc.cortesía	28.6% (8)	Mec. adulator		Marc.cortesía	17.2% (5)	Mec. adulator	
Minimizador	14.3% (4)	Promesas	3.6% (1)	Minimizador		Promesas	
Con ayuda-bang		Abajamiento	46.4%(13)	Con ayuda	x	Abajamiento	
Baituo-anima ac		Perdón	42.9%(12)	Baituo-anima ac	x	Perdón	13.8% (4)
Subjetivizador	39.3% (11)	Desobstac.	14.3% (4)	Subjetivizador	24.1% (7)	Desobstac.	20.7% (6)
Reductor	10.7% (3)	Preparador	14.3% (4)	Reductor	3.4% (1)	Preparador	34.5%(10)
Anim. /acuerdo	10.7% (3)	Mit.imposición	3.6% (1)	Anim./acuerdo		Mit.imposición	6.9% (2)
Consultativo	3.6% (1)	Esp.cumplim.		Consultativo		Esp.cumplim.	20.7% (6)
Enfatiz. positiv.		Incap. personal		Enfatiz. positiv.	3.4% (1)	Incap. personal	
Partíc. modal	14.3% (4)	Otros		Partíc. modal	x	C. solid y Otros	10.3% (3)

MI: En chino un 39.3% usaron un subjetivizador¹⁹ en los casos de preguntas preparatorias ECI (agregándole un “espero” que pueda) que suaviza la fuerza de la petición y un 28.6% empleó marcadores de cortesía.

- *Xīwàng jiàoshòu kěyǐ kuānxiàn jǐ tiān.* (En español: Espero, profesor que pueda ampliar el plazo unos días. En chino: 希望教授可以寬限幾天).

ME: En cuanto a modificadores externos, además del 85.7% de justificaciones previas al acto nuclear, hicieron uso de expresiones de abajamiento (46.4%) y de perdón (42.9%), que predisponen el ánimo del oyente para realizar lo que se pide. Algunas de ellas son más profundas, como los ejemplos que damos más abajo, que tienen las dos últimas características²⁰. En este nivel, con los movimientos de apoyo, el hablante tiene oportunidad de dar explicaciones, justificaciones, hacer promesas, pedir perdón, etc. y así lograr este modo de indirección en la interacción y por tanto de la cortesía (Zhang, 1995: 85), característico de esa cultura.

¹⁹ A través del cual el hablante expresa su propia opinión, subjetiva.

²⁰ Después de deliberarlo, decidimos incluirlas en expresiones de perdón.

- *Zàochéng nín de bùbiàn fēicháng bàojiàn.* (En español: Si le produce algún inconveniente, le pido que me perdone. En chino: 造成您的不便非常抱歉).
- *Zàochéng nín de kùnrǎo máfan shēn gǎn bàojiàn.* (En español: Si le produce dificultades, le pido profundamente perdón. En chino: 造成您的困擾麻煩深感抱歉).

Estas expresiones de cortesía, que son bastante formulaicas, pueden ser malentendidas por los hablantes de español, por parecer exagerada la preocupación por el malestar que se pueda causar.

En español las justificaciones están divididas entre aquellas antepuestas al acto nuclear (55.2%) y las colocadas posteriormente (37.9%). Los modificadores internos son principalmente mitigadores sintácticos con el uso del condicional o subjuntivo (72.4%), cosa que no existe en chino debido a diferencias lingüísticas. Les siguen los subjetivizadores (24.1%). Hay variedad de modificadores externos, pero ninguno tiene un alto porcentaje: encontramos preparadores²¹ (34.5%), expresiones de agradecimiento (24.1%) y desobstaculizadores (20.7%). En las respuestas al test en chino hay mayor coincidencia en el uso de los modificadores.

- **quería preguntarle** si es posible que me conceda más tiempo, al menos otra semana. (Subjetivizador)
- **Me gustaría saber** si habría algún problema en cambiar la fecha de la entrega y ampliar así el plazo de entrega. (Subjetivizador)
- **Un millón de gracias por su amabilidad.** (Agradecimiento)
- **Me interesa mucho poder hacerlo bien.** (Desobstaculizador)
- **agradecería mucho** si pudiera entregárselo un poco más tarde. (Esperanza de cumplimiento).

²¹ Son elementos que preparan al oyente para la petición. A veces la anuncian, otras hacen preguntas tangenciales sobre si dispone de tiempo, etc.

8.1.2. Situación 2: pedir un libro a la profesora

La situación es formal, el contexto se encuadra al final de una clase en la universidad, la relación es de subordinación y por lo tanto hay también poder social. La distancia es menor que en la situación anterior, dado que estudiante y profesora tienen un trato cordial y cercano fuera de la universidad. Sin embargo como el contexto es diferente es recomendable adecuarse a la situación, es decir, utilizar un modo respetuoso. Hay 29 respuestas del grupo de habla china y 28 del grupo de habla española. Entre las restantes: el del primer grupo explica que no preguntaría delante de otros; en el segundo, uno no hace la pregunta sobre el libro y el otro expresa que le preguntaría a la profesora a solas.

T. 6— Situación 2: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol	79.3%(23)	Deriv del modo		rol	14.3% (4)	Deriv del modo	
nombre	27.6% (8)	Perf explícito		nombre	67.9%(19)	Perf explícito	
saludo	13.8% (4)	Perf. encubier.		saludo	17.9% (5)	Perf. encubier.	7.1% (2)
Captador aten.		Preg simple		Captador aten.	14.3% (4)	Preg Simple	
título		E. obligaciones		título	3.6% (1)	E. obligaciones	
Apelativo		E. deseos/nec.	6.9% (2)	Apelativo		E. deseos/nec	7.1% (2)
		Sugerencias				Sugerencias	
		Preg preparat.	93.1%(27)			Preg preparat.	85.7%(24)
		Alusiones				Alusiones	

A: El uso de alertadores es bastante diferente. Mientras que un 79.3 % de los sinohablantes utilizaron el rol, solo el 14.3% lo hizo en español. Estos últimos prefirieron llamarla por el nombre (67.9%), cosa que solo un 27.6% lo hizo en chino. En este aspecto nos ha llamado la atención que varios informantes taiwaneses utilizaron como alertador, “María”, el nombre de la profesora. Varios de ellos eran

antiguos estudiantes de lenguas en nuestra universidad y habitualmente llamaban a los profesores por el nombre español, sin embargo, cuando utilizaban el nombre chino, siempre usaban el rol: *profesor/a* + apellido. Es posible que ello haya influido para utilizar el nombre de pila de la profesora. Entre los españoles, el 42.9% la tutea, creemos que esto se debe a que la conocen y tienen un trato cercano, parece una cosa ordinaria, que no llama la atención de los otros compañeros. De todas maneras, algunos comentaron que teniendo en cuenta que se sabe que hay una amistad, sube el grado de cercanía, pero siempre se ha de tratar a la profesora con respecto y formalidad. Sin embargo otro dijo que no le pediría el libro delante de otros estudiantes, porque le pondría en un compromiso.

E: En cuanto a estrategias, los dos grupos prefirieron nuevamente las preguntas preparatorias (ECI), con un 93.1% entre los sinohablantes y el 85.7% entre los hispanohablantes.

T. 7— Situación 2: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chin	Mod. ext	chin	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa	27.6% (8)	Condic/Subj.	85.7%(24)	Just. previa	10.7% (3)
Pasado	x	Just. poster.	10.3% (3)	Pasado		Just. poster.	39.3%(11)
Cláus.condic.	24.1% (7)	Agradecimien.	13.8% (4)	Cláus.condic.	3.6% (1)	Agradecimien.	17.9% (5)
Marc.cortesía	48.3%(14)	Mec. adulator	10.3% (3)	Marc.cortesía	21.4% (6)	Mec. adulator	25% (7)
Minimizador	24.1% (7)	Promesas	13.8% (4)	Minimizador		Promesas	7.1% (2)
Con ayuda-bang		Abajamiento	24.1% (7)	Con ayuda	x	Abajamiento	
Baituo-anima ac		Perdón		Baituo-anima ac	x	Perdón	7.1% (2)
Subjetivizador	24.1% (7)	Desobstac.	3.4% (1)	Subjetivizador	7.1% (2)	Desobstac.	14.3% (4)
Reductor	3.4% (1)	Preparador	10.3% (3)	Reductor		Preparador	7.1% (2)
Anim. /acuerdo	6.9% (2)	Mit. imposición	6.9% (2)	Anim./acuerdo		Mit. imposición	21.4% (6)
Consultativo	27.6% (8)	Esp.cumplim.	27.6% (8)	Consultativo	7.1% (2)	Esp.cumplim.	
Enfatiz. positiv.		Incap. personal		Enfatiz. positiv.		Incap. personal	
Partic. modal	3.4% (1)	Otros		Partic. modal	x	C. solid y Otros	3.6% (1)

MI: Entre los modificadores internos, los españoles prefirieron utilizar

mitigadores sintácticos de condicional o subjuntivo (85.7%) y en segundo lugar algunos marcadores de cortesía (21.4%). Algunos informantes usan la estrategia convencional indirecta con el verbo “importar”, que además de atenuarlo con el condicional, lo hace consultivo y por ende menos impositivo. Por su parte, algunos informantes de lengua china (27.6%) utilizaron la palabra *fangbian*²² como mitigador consultivo, que, como mencionamos en el apartado 8.1., significa cómodo, sin inconvenientes o lo contrario de molestia o incordio. Esta palabra es una muestra de cortesía pues facilita rechazar el pedido sin tener que dar mayores explicaciones, lo que da mayor libertad al oyente. Tiene también un cierto sentido de abajamiento (v. apartado 8.1). El grupo de chino también utilizó marcadores de cortesía (48.3%), concretamente *ching wen*²³ (“puedo/podría preguntarle”), que hace la pregunta menos inquisitiva y, por tanto, más cortés. Asimismo queremos resaltar también el uso de la cláusula condicional (24.1%).

- ¿me **podrías** dejar el libro que has usado en clase? (condicional)
- María, **por favor**, quería pedirle prestado el libro de la clase. (marcador de cortesía)
- *Xiǎng qǐngwèn lǎoshī nín fāng bù fāngbiàn jiè gěi wǒmen liǎng tiān?* (En español: Pensaba preguntarle, profesora, **si no es molestia** que me lo preste por 2 días. En chino: 想請問老師您方不方便借給我們兩天?). (consultivo)
- *Rúguǒ fāngbiàn dehuà, kěfǒu gēn nín jiè lái yuèdú yīxià?* (En español: **Si no es molestia**, ¿podría pedirle prestado el libro para leerlo un poco?; en chino: 如果方便的話，可否跟您借來閱讀一下?). (cláusula condicional)

La repetición en chino consigue un efecto minimizador, como en el siguiente ejemplo:

²² En chino: 方便.

²³ En chino: 請問.

- *Bù xiǎodé néng bùnéng xiān gēn lǎoshī jiè lái fān yī fān yǐ juéding yào bù yào gòumǎi huò shì cóng túshū guǎn jiè.* (En español: No sé si me puede prestar el libro para **hojearlo un poco** (literalmente: hojearlo, hojearlo; lo menciona 2 veces, lo que hemos traducido con un minimizador) y así poder decidir si lo quiero comprar o sacarlo de la biblioteca. En chino: 不曉得能不能先跟老師借來翻一翻以決定要不要購買或是從圖書館借).

ME: Entre los mitigadores externos, las justificaciones no son abundantes, pues la situación no las requiere en demasía. Es habitual preguntar al profesor por el libro que se ha mencionado en clase, pedirselo prestado es más comprometido y por eso utilizan los mitigadores. Lo que sí está claro es que la mayoría de los taiwaneses que utilizan este mitigador expresan las justificaciones antes del acto nuclear y los españoles después del mismo. Un sinohablante pregunta si el libro se puede prestar (en general) y acto seguido pide si le puede prestar a él; es una estrategia interesante para evitar recibir una negativa personal y proteger su imagen. También es de notar que en chino utilizan con el verbo prestar la perspectiva del oyente (le pido prestado), más que la del hablante (me puede prestar), haciéndolo así más cortés y obteniendo un efecto mitigador. Sintácticamente, ambas son correctas.

Otros mitigadores en chino son las muestras de abajamiento, algunas más habituales y unas pocas más profundas. En español, queremos destacar el uso del mecanismo adulator (25%) y el mitigador de la imposición (21.4%), que se usaron más veces que en chino.

- Me ha encantado la sesión de hoy.
- (...) te lo devuelvo pronto.

8.1.3. Situación 3: buscar el ordenador en la oficina del departamento

Esta situación también es formal, de relación jerárquica o de autoridad, por lo que implica poder social, la distancia no es muy grande porque ha habido cierto trato en la clase. Hay 30 respuestas del grupo de habla china y 29 del grupo de habla española. La restante: expresa que no lo pediría, sino que iría él mismo a buscarlo.

T. 8— Situación 3: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol	40% (12)	Deriv del modo	3.3% (1)	rol		Deriv del modo	17.2% (5)
nombre	60% (18)	Perf explícito	43.3% (13)	nombre	48.3%(14)	Perf explícito	
saludo		Perf. encubier.	3.3% (1)	saludo		Perf. encubier.	
Captador aten.		Preg simple		Captador aten.	24.1% (7)	Preg Simple	
título		E. obligaciones		título		E. obligaciones	
Apelativo		E. deseos/nec.		Apelativo		E. deseos/nec	3.4% (1)
		Sugerencias				Sugerencias	
		Preg preparat.	50% (15)			Preg preparat.	79.3% (23)
		Alusiones				Alusiones	

A: Un 36.6% del grupo sinohablante utiliza el alertador del rol: “compañero”, a pesar de que se trata del profesor quien pregunta. En Taiwán es habitual que los profesores llamen a los estudiantes por su rol en relación con sus pares, “compañeros”, como término más cercano y familiar. Solo uno utiliza el término equivalente a “delegado de clase” (*ban dai*²⁴), pues es quien habitualmente se ocupa de estas tareas. De todas maneras, la mayoría (60%) utiliza el nombre solo o con el rol. En español, simplemente se llama al estudiante por su nombre (48.3%).

- **Tóngxué**, bù hǎoyìsi, yǒu nǎ wèi **tóngxué** kěyǐ bāng wǒ qù xì bàn jiè yī tái bǐ diàn?
(En español: **Compañeros**, perdonen la molestia, ¿**alguno** puede ayudarme e ir a la oficina del departamento para pedir un ordenador portátil prestado?; en chino: 同學，不好意思，有哪位同學可以幫我去系辦借一台筆電？).

²⁴ En chino: 班代.

- **Fulanito**, perdona, ¿me puedes hacer un favor?

E: Los españoles utilizaron en un 79.3% las preguntas preparatorias ECI y solo en un 20.7% las estrategias directas (principalmente derivable del modo). Los sinohablantes utilizaron un 50% de estrategias convencionalmente indirectas y otro 50% de estrategias directas (principalmente con un performativo explícito 43.3%), pues al tratarse de una situación de jerarquía, es normal hacerlo de esa manera más directa. Se utilizó “molestar”-*ma fan* y “pedir”-*ching*²⁵ como performativo (14 veces, 47%).

T. 9— Situación 3 Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chin	Mod. ext	chin	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa	26.7% (8)	Condic/Subj.	55.2%(16)	Just. previa	6.9% (2)
Pasado	x	Just. poster.		Pasado		Just. poster.	51.7%(15)
Cláus.condic.		Agradecimien.	50% (15)	Cláus.condic.		Agradecimien.	41.4%(12)
Marc.cortesía	30% (9)	Mec. adulador		Marc.cortesía	51.7%(15)	Mec. adulador	
Minimizador	10% (3)	Promesas		Minimizador		Promesas	3.4% (1)
Con ayuda- <i>bang</i>	60% (18)	Abajamiento	10% (3)	Con ayuda	x	Abajamiento	
<i>Baituo</i> -anima ac	6.7% (2)	Perdón	6.7% (2)	<i>Baituo</i> -anima ac	x	Perdón	3.4% (1)
Subjetivizador	10% (3)	Desobstac.	3.3% (1)	Subjetivizador		Desobstac.	17.2% (5)
Reductor	3.3% (1)	Preparador	6.7% (2)	Reductor		Preparador	13.8% (4)
Anim. /acuerdo	6.7% (2)	Mit.imposición		Anim./acuerdo		Mit.imposición	
Consultativo	6.7% (2)	Esp.cumplim.		Consultativo	6.9% (2)	Esp.cumplim.	
Enfatiz. positiv.		Incap. personal		Enfatiz. positiv.		Incap. personal	
Partíc. modal	6.7% (2)	Otros	3.3% (1)	Partíc. modal	x	C. solid y Otros	3.4% (1)

MI: Muchos informantes del grupo taiwanés utilizaron el término de “ayuda” *bang*²⁶ (18 veces, 60%), solo o acompañado de otros marcadores de cortesía para mitigar la imposición de la petición, especialmente acompañando al performativo explícito. Como hemos dicho en el apartado 8.1., *bang* demuestra cierto abajamiento, pero es muestra de cortesía en chino (Lee-Wong 1994, 500). Otros también utilizaron

²⁵ En chino: 麻煩, 請, respectivamente.

²⁶ En chino: 幫.

“molestar”-*ma fan* y “por favor”-*ching*²⁷ como marcadores de cortesía (7 y 2 veces, respectivamente). Esto demuestra que aunque se trata de una relación de jerarquía, el profesor prefiere no ser muy impositivo, especialmente porque se trata de un servicio material.

- *Máfan nǐ bāng gè máng, máfan xiànzài qù xì suǒ bànɡōnɡshì bāngmáng jiè yī tái bǐjì xínɡ diànnǎo, xièxiè!* (En español: **Te molesto** para pedirte **ayuda**, **por favor** ve ahora mismo a la oficina del departamento y pide prestado un ordenador portátil **por mí**. ¡Gracias!; en chino: 麻煩你幫個忙，麻煩現在去系所辦公室幫忙借一台筆記型電腦，謝謝！).

En España esta situación no parece tan normal (alguno incluso comentó que sus alumnos no son sus chicos de los recados y que iría él mismo a buscarlo) y por eso expresan justificaciones, mayormente después del acto nuclear (51.7%, solo un 6.9% lo hizo previamente). Me sorprendió la formalidad de algunas intervenciones y la cantidad de modificadores internos en este tipo de situaciones: mitigadores sintácticos con condicional y subjuntivo (55.2%) y los léxicos con marcadores de cortesía (51.7%). Incluso una persona dirige el pedido a toda la clase (perspectiva impersonal), lo que resulta menos impositivo que pedirle a alguien en particular.

- ¿Sería usted tan amable de concederme el favor de ir a buscar un ordenador portátil al departamento?
- ¿Alguien puede ir al departamento de secretaría y traer el ordenador portátil?

ME: En cuanto a los modificadores externos, los sinohablantes utilizaron expresiones de agradecimiento en un 50% de los casos. El grupo de español también lo hizo (41.4%); lo que llama la atención son las justificaciones (6.9% previas y

²⁷ En chino: 麻煩，請，respectivamente.

51.7% posteriores). En Taiwán es habitual pedirle a un estudiante que vaya a pedir el ordenador y por eso casi ninguno expresa justificación, solo un 26.7%.

8.1.4. Situación 4: quedarse en casa de un amigo

Se trata de una situación familiar, de relación simétrica, en la que no media poder ni distancia, pero el peso de la petición puede ser importante. Hay 29 respuestas del grupo de habla china y 28 del grupo de habla española. Entre las restantes: el del primer grupo, explica que no lo pediría; en el segundo, uno pide consejo y el otro expresa que no haría la petición a no ser caso de extrema necesidad.

T. 10— Situación 4: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol	6.9% (2)	Deriv del modo		rol		Deriv del modo	
nombre	44.8%(13)	Perf explícito		nombre	46.4%(13)	Perf explícito	
saludo	17.2% (5)	Perf. encubier.		saludo	32.1% (9)	Perf. encubier.	7.1% (2)
Captador aten.	27.6% (8)	Preg simple		Captador aten.	25% (7)	Preg Simple	
título		E. obligaciones		título		E. obligaciones	
Apelativo		E. deseos/nec.		Apelativo		E. deseos/nec	
		Sugerencias				Sugerencias	
		Preg preparat.	100% (29)			Preg preparat.	85.7%(24)
		Alusiones				Alusiones	7.1% (2)

E: Los sinohablantes unánimemente utilizaron las preguntas preparatorias ECI, ya sea preguntando sobre la posibilidad o buscando conformidad para quedarse dos noches en la casa del amigo. Esto demuestra la prudencia y cautela para hacer esta petición, aunque se trate de la casa de un amigo, dado el peso de la imposición.

Utilizan bastante *fāngbian*-cómodo²⁸ que lo marcamos como señal de búsqueda de conformidad por parte del interlocutor (“¿les viene bien?”), como modificador interno consultativo. Uno utilizó “¿los puedo perturbar?” (*da rao*²⁹), que es más fuerte que incomodar (*bu fāng bian*³⁰), aunque no lo usaríamos en español, demuestra la cautela para no producir molestias. El grupo de español actuó en forma similar, incluso dos solo se atrevieron a hacer alusiones y no expresaron abiertamente la petición. En este grupo, dos personas utilizaron un performativo encubierto.

- *Bù zhīdào fāng bù fāngbiàn zài nǐ jiā jiè zhù liǎng gè wǎnshàng?* (En español: No sé si es conveniente o no que me aloje en tu casa 2 noches. En chino: 不知道方不方便在你家借住兩個晚上?). (Subjetivizador + consultativo + pregunta preparatoria)

T. 11— Situación 4: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chin	Mod. ext	chin	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa	62.1%(18)	Condic/Subj.	57.1%(16)	Just. previa	42.9%(12)
Pasado	x	Just. poster.	3.4% (1)	Pasado		Just. poster.	
Cláus.condic.	34.5%(10)	Agradecimien.	17.2% (5)	Cláus.condic.		Agradecimien.	21.4% (6)
Marc.cortesía	20.7% (6)	Mec. adulator		Marc.cortesía	7.1% (2)	Mec. adulator	3.6% (1)
Minimizador	10.3% (3)	Promesas	10.3% (3)	Minimizador	25% (7)	Promesas	
Con ayuda-bang		Abajamiento	3.4% (1)	Con ayuda	x	Abajamiento	
<i>Baituo</i> -anima ac	3.4% (1)	Perdón		<i>Baituo</i> -anima ac	x	Perdón	
Subjetivizador	58.6%(17)	Desobstac.	10.3% (3)	Subjetivizador	10.7% (3)	Desobstac.	53.6%(15)
Reductor		Preparador	37.9%(11)	Reductor	3.6% (1)	Preparador	60.7%(17)
Anim. /acuerdo		Mit.imposición	10.3% (3)	Anim./acuerdo		Mit.imposición	50% (14)
Consultativo	58.6%(17)	Esp.cumplim.		Consultativo	42.9%(12)	Esp.cumplim.	3.6% (1)
Enfatiz. positiv.		Incap. personal		Enfatiz. positiv.	3.6% (1)	Incap. personal	
Partic. modal	10.3% (3)	Otros	14.3% (4)	Partic. modal	x	C. solid y Otros	7.1% (2)

MI: En cuanto a los modificadores internos, ambos grupos utilizaron

²⁸ En chino: 方便.

²⁹ En chino: 打擾.

³⁰ En chino: 不方便.

mitigadores consultativos, dando opción al oyente para expresar sus posibilidades u opiniones (en chino 58.6% y en español, 42.9%). En esta última lengua, también se usaron minimizadores (25%) (por ejemplo, “un par de noches”) y más abundantemente los modificadores con condicional (57.1%). En chino utilizaron las cláusulas condicionales (34.5%) y los subjetivizadores (58.6%) (“no sé si...”) que expresan duda y mitigan la fuerza asertiva de la petición. Una persona utilizó alertadores de rol familiar como “tío y tía”, que como hemos dicho, no necesariamente son personas de la familia, pero demuestra que se tiene cierta confianza con ellos. Dos incluso utilizaron varios mitigadores y un subjetivizador: *bù zhīdào shìfǒu fāngbiàn qù nǐ jiā dǎrǎo liǎng wǎn?*³¹ (“no sé si es o no un incordio ir a tu casa a molestar 2 noches”) para atenuar la petición.

En el apartado 3.2. hablamos de esto en particular, pues en Taiwán es común invitar a alguien a casa cuando va al propio lugar de origen³². Es parte de la preeminencia de la colectividad sobre el individuo. Lógicamente, lo mejor es que la persona invite a su casa, pero a juzgar por los mitigadores, el peso de la imposición no es tan fuerte como para los españoles.

ME: Los taiwaneses utilizaron justificaciones previas al acto nuclear (62.1%) y preparadores (37.9%). En cambio los españoles emplearon varios mitigadores: preparadores (60.7%), justificaciones previas (42.9%), desobstaculizadores (53.6%), mitigadores de la imposición (50%) y otros.

- ¿Puedo quedarme en tu casa? Si no tienes sitio, tranquila, ya busco un hostel.
(preparador + mitigador de la imposición).

³¹ En chino: 不知道是否方便去你家打擾 2 晚?

³² De todas maneras, no todos piensan igual, una persona no hizo la pregunta porque piensa que si el interlocutor no acepta, lo pone en un aprieto.

Los españoles apelan a la confianza en este tipo de situaciones:

- Te quería preguntar **en confianza**, sin compromiso.
- Nombre, te lo pregunto con toda **confianza** así que no te preocupes si me tienes que decir que no por lo que sea...
- **Confianza total**

8.1.5. Situación 5: pedir las vacaciones en la empresa

La presente es una situación formal, en relación de subordinación, el Gerente General tienen poder social y hay distancia pues jefe y empleado no tienen mucho trato. Hay 28 respuestas del grupo de habla china y 30 del grupo de habla española. Entre las restantes: en el primer grupo, los dos explican que no harían la petición bajo las circunstancias de trabajo intenso en que se encuentra la empresa.

T. 12— Situación 5: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol	96.4%(27)	Deriv del modo		rol	20% (6)	Deriv del modo	
nombre	7.1% (2)	Perf explícito	14.3% (4)	nombre	33.3%(10)	Perf explícito	6.7% (2)
saludo	42.9%(12)	Perf. encubier.		saludo	40% (12)	Perf. encubier.	
Captador aten.		Preg simple		Captador aten.	20% (6)	Preg Simple	
título		E. obligaciones	21.4% (6)	título	36.7%(11)	E. obligaciones	3.3% (1)
Apelativo		E. deseos/nec.	39.3%(11)	Apelativo		E. deseos/nec	36.7%(11)
		Sugerencias				Sugerencias	
		Preg preparat.	25% (7)			Preg preparat.	50% (15)
		Alusiones				Alusiones	3.3% (1)

A: En cuanto a los alertadores, ya hemos observado el uso del rol por parte de los taiwaneses y especialmente cuando se trata de personas con autoridad. El 96.4% de los informantes utilizó el rol, además el 71.4 % lo hizo de modo completo:

“Gerente General”, algunos otros utilizaron solo Gerente u otras denominaciones. En cambio, solo el 20% de los españoles utilizaron el rol, aunque un 36.7% le agrega un título, por ejemplo, “señor” o “don”, lo que lo hace más respetuoso. Un informante lo llama por el nombre y lo tutea.

E: En las estrategias los dos grupos se diferencian. Los españoles prefirieron utilizar las preguntas preparatorias ECI (50%) y en segundo lugar las estrategias directas (46.7%), especialmente las de deseos y obligaciones. Los taiwaneses, en cambio utilizaron las estrategias directas en un 75% y las convencionalmente indirectas en el 25 %. Pensamos que esto se debe a dos razones: una el pragmatismo y eficiencia en asuntos de negocios. La segunda es que este tipo de relación pertenece a las relaciones mixtas (v. apartado 6.3.1.7.). Otra posibilidad es que en este tipo de relaciones puede haber cierto tinte de liderazgo paternalista, la empresa se ocupa del empleado y de lo que le corresponde. Lo veremos más tarde al hablar de los valores (apartado 8.4.1.4.) . Un informante español dijo:

- ¿podría cogerme las vacaciones **que me corresponden** este año en sus respectivas fechas?

T. 13— Situación 5: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chin	Mod. ext	chin	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa	57.1%(16)	Condic/Subj.	76.7%(23)	Just. previa	33.3%(10)
Pasado	x	Just. poster.	14.3% (4)	Pasado		Just. poster.	46.7%(14)
Cláus.condic.	3.6% (1)	Agradecimien.	21.4% (6)	Cláus.condic.		Agradecimien.	16.7% (5)
Marc.cortesía	21.4% (6)	Mec. adulator		Marc.cortesía	3.3% (1)	Mec. adulator	
Minimizador	3.6% (1)	Promesas	42.9%(12)	Minimizador	3.3% (1)	Promesas	3.3% (1)
Con ayuda-bang		Abajamiento	28.6% (8)	Con ayuda	x	Abajamiento	
Baituo-anima ac	14.3% (4)	Perdón		Baituo-anima ac	x	Perdón	6.7% (2)
Subjetivizador	10.7% (3)	Desobstac.	57.1%(16)	Subjetivizador	23.3% (7)	Desobstac.	73.3%(22)
Reductor	7.1% (2)	Preparador	14.3% (4)	Reductor	6.7% (2)	Preparador	53.3%(16)
Anim. /acuerdo	10.7% (3)	Mit.imposición	10.7% (3)	Anim./acuerdo	3.3% (1)	Mit.imposición	26.7% (8)
Consultativo	10.7% (3)	Esp.cumplim.	14.3% (4)	Consultativo	3.3% (1)	Esp.cumplim.	30% (9)
Enfatiz. positiv.		Incap. personal		Enfatiz. positiv.		Incap. personal	
Partíc. modal		Otros	14.3% (4)	Partíc. modal	x	C. solid y Otros	20% (6)

MI: En línea con el párrafo anterior, los modificadores internos de los sinohablantes también fueron escasos (un 21.4% de marcadores de cortesía y otros tipos variados). Los españoles utilizaron el condicional o subjuntivo para hacer la petición más cortés (76.7%) y deferente y utilizaron subjetivizadores en un 23.3% (por ejemplo, “sé que..., ya sé que hay mucho trabajo...”).

ME: Los modificadores externos son abundantes en ambas lenguas. Como hemos visto que es habitual, la mayoría de las justificaciones en chino mandarín son anteriores al acto nuclear (57.1%). Lo que destacan en esta situación son los desobstaculizadores (57.1%) y las promesas (42.9%), elementos importantes para la decisión del superior. Hubo también muchas muestras de cortesía: expresiones de vergüenza por el pedido, peticiones de perdón y marcadores de cortesía. En chino, la indirección a nivel discursivo, con movimientos de apoyo, dan oportunidad al hablante y oyente para cuidar de la imagen de ambas partes (Zhang, 1995b: 84-86).

- *Zǒng jīnglǐ, bàoqiàn, dǎrǎo nín. Yīnwèi sīrén yuányīn, wǒ xūyào gēn nín qǐngjià, wǒ zhīdào nà jǐ tiān gōngsī huì hěn máng, wǒ huì jìnliàng ānpái hǎo gōngzuò jiāojiē, zhīhòu yě huì bǎ gōngzuò bǔ qí, xīwàng nín néng zhǔn jiǎ.* (En español: Gerente General, lamento molestarlo. Por razones personales, necesito pedir unas vacaciones, sé que en estos días hay mucho trabajo en la oficina. Pondré esfuerzo para que otros sigan mi trabajo y luego recuperaré todo. Espero que me apruebe esta ausencia. En chino: 總經理，抱歉，打擾您。因為私人原因，我需要跟您請假，我知道那幾天公司會很忙，我會盡量安排好工作交接，之後也會把工作補齊，希望您能准假). (petición de perdón + abajamiento + promesa + desobstaculizador + mitigador de la imposición)

ME: En español también se han expresado muchos justificativos (33.3% antes del acto y 46.7% posterior a él). En esta situación los preparadores, justificadores, desobstaculizadores y mitigadores de la imposición son largos. Eso se debe a la dificultad del pedido, el hablante ha de dar razones convincentes, tratar de arreglar cosas para facilitar el trabajo durante su ausencia, mostrar su sensibilidad hacia los problemas de la empresa y los de sus compañeros, etc. Esto se muestra en la abundancia de desobstaculizadores (73.3%), preparadores (53.3%) y expresiones de esperanza de cumplimiento (30%).

- (...) si tiene unos minutos, me gustaría hablar con usted. (preparador)
- Ya sé que es una época un poco mala, soy consciente, pero intentaré recuperar cuando vuelva. (subjektivizador + desobstaculizador)
- (...) sería posible? (esperanza de cumplimiento)

8.1.6. Situación 6: pasarse un semáforo en rojo

Esta situación es formal, en relación de subordinación y verticalidad ya que el policía en ejercicio de sus funciones tiene poder. Lógicamente está vinculado a la

situación, en otro momento, posiblemente no tendrá esa facultad (Díaz Pérez, 2003: 199). Hay distancia social. Hay 26 respuestas del grupo de habla china y 28 del grupo de habla española. Entre las personas restantes: en el primer grupo, todos explican que no harían ese tipo de petición porque ha sido su culpa; en el segundo, una persona no hace el pedido, sino que pide perdón y promete que no volverá a suceder y la otra dice que no pediría que no le pongan la multa, pero se justificaría.

T. 14— Situación 6: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol	65.4%(17)	Deriv del modo	26.9% (7)	rol	67.9%(19)	Deriv del modo	46.4%(13)
nombre		Perf explícito	26.9% (7)	nombre		Perf explícito	10.7% (3)
saludo		Perf. encubier.		saludo	14.3% (4)	Perf. encubier.	
Captador aten.		Preg simple		Captador aten.	28.6% (8)	Preg Simple	
título	38.5%(10)	E. obligaciones		título	35.7%(10)	E. obligaciones	
Apelativo	23.1% (6)	E. deseos/nec.	3.9% (1)	Apelativo		E. deseos/nec	
		Sugerencias				Sugerencias	
		Preg preparat.	42.3%(11)			Preg preparat.	25% (7)
		Alusiones				Alusiones	17.9% (5)

A: Por lo mencionado en el párrafo anterior, ambos grupos tratan al policía con respeto, mencionando su rol y título. Hay algunos usos especiales expresados por los informantes taiwaneses como “hermano mayor” (*da ge*), “tío mayor” (*buo-buo[sic]*, el hermano mayor del padre)³³ y *da ren*³⁴ (elogio como “persona importante y de poder”). Son modos de acortar distancias, mostrar respeto o elogiar al agente para que sea benévolo con la multa.

E: Las estrategias utilizadas son principalmente las directas (57% en ambos grupos) con preferencia por las derivables del modo y los performativos explícitos. En español 5 personas hicieron solo alusiones (estrategia no convencional indirecta), sin

³³ Es un modo respetuoso de llamarlo.

³⁴ En chino: 大哥, 伯伯 y 大人, respectivamente.

atreverse a formular el pedido explícitamente. De hecho en ambos grupos se vio cierta reticencia a hacerlo debido a la gravedad de la imposición del pedido. Las preguntas preparatorias ECI se utilizaron en un 42.3% en chino y 25% en español. En general estos encuentros son puntuales y cortos, han de ser claros y precisos, por eso las estrategias son más directas, aunque con cortesía para lograr el beneplácito del agente.

T. 15— Situación 6: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chin	Mod. ext	chin	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa	88.5% (23)	Condic/Subj.	35.7% (10)	Just. previa	64.3%(18)
Pasado	x	Just. poster.	7.7% (2)	Pasado		Just. poster.	21.4% (6)
Cláus.condic.		Agradecimien.	3.8% (1)	Cláus.condic.		Agradecimien.	3.6% (1)
Marc.cortesía	11.5% (3)	Mec. adulator		Marc.cortesía	42.9% (12)	Mec. adulator	
Minimizador	38.5% (10)	Promesas	38.5% (10)	Minimizador	7.1% (2)	Promesas	42.9%(12)
Con ayuda-bang		Abajamiento	38.5% (10)	Con ayuda	x	Abajamiento	
Baituo-anima ac	46.2% (12)	Perdón	50% (13)	Baituo-anima ac	x	Perdón	42.9%(12)
Subjetivizador	3.8% (1)	Desobstac.	15.4% (4)	Subjetivizador	10.7% (3)	Desobstac.	57.1%(16)
Reductor	3.8% (1)	Preparador		Reductor		Preparador	7.1% (2)
Anim. /acuerdo	11.5% (3)	Mit.imposición		Anim./acuerdo	3.6% (1)	Mit.imposición	3.6% (1)
Consultativo		Esp.cumplim.	7.7% (2)	Consultativo	3.6% (1)	Esp.cumplim.	10.7% (3)
Enfatiz. positiv.		Incap. personal		Enfatiz. positiv.		Incap. personal	
Partíc. modal	11.5% (3)	Otros		Partíc. modal	x	C. solid y Otros	

MI: No hay muchos modificadores internos. En chino hay un 46.2%³⁵ de peticiones que animan a actuar (“¡Le pido por favor, tío mayor- Agente!”) y un 38.5% de minimizadores que intentan reducir los efectos de la petición. En español aparecen marcadores de cortesía (42.9%) y mitigadores sintácticos con condicional o subjuntivo (35.7%).

- **Bàituō bàituō, qǐng nín wǎng kāi yīmiàn hǎo ma? Bàituō bàituō!** (En español: **¡Por favor!** Se lo pido por favor, por favor ¡déjeme este vez! **¡Por favor, se lo ruego!** En

³⁵ En ocasiones dos veces y en un informante hasta 4 veces.

chino: 拜託拜託，請您網開一面好嗎?拜託拜託!) (petición que anima a actuar)

- *Kěyǐ qǐng nín gěi wǒ yīcì jīhuì ma?* (En español: ¿Puedo pedirle que me de **una** oportunidad?; en chino: 可以請您給我一次機會嗎?). (minimizador)
- (...) les pido **por favor** que me den una muestra de confianza en esta ocasión. (marcador de cortesía)

ME: Entre los modificadores externos entre los sinohablantes priman las promesas de no volver a hacerlo, el abajamiento expresando vergüenza (38.5%) y petición de perdón, lamentando lo sucedido (50%). Estos hacen la petición más indirecta. Por otro lado, en esta situación (un encuentro con la policía) en general no hay mucha posibilidad de negociación (Zhang, 1995a: 48) y por eso se utilizan más otros elementos. En español también utilizaron justificaciones, promesas, desobstaculizadores y petición de disculpas.

- *Bù hǎoyìsi la, (...). Bàituō nǐ bù yào kāi fádān la, wǒ píngcháng kāichē dōu bù huì wéiguī de, (...), xià cì juéduì bù huì de, bàituō nǐ la, jǐngchá bóbo.* (En español: ¡Perdón! ¡Qué vergüenza!³⁶ ¡Por favor, ¡no me ponga una multa! Generalmente cuando conduzco no hago infracciones de tránsito, y **no lo volveré a hacer. ¡Le pido por favor, Tío mayor- Agente!**; en chino: 不好意思啦，(...)。拜託你不要開罰單啦，我平常開車都不會違規的，(...)，下次絕對不會的，拜託你啦，警察伯伯). (petición de perdón + abajamiento y petición que anima a actuar, en negrita)

Por último, queremos comentar en este punto las expresiones originales que pueden aparecer en estas situaciones, por ejemplo, en chino le piden que no sea estricto con las reglas (*tong rong*³⁷). En español algunas peticiones denotan humor, como la aclaración entre paréntesis de otro informante: “por favor no me ponga la multa (cara de pena)”. Otras reflejan la situación económica actual y cómo les afectaría tener una multa.

³⁶ En Taiwán, por el uso, ahora casi se utiliza como perdón.

³⁷ En chino: 通融.

- *Bù xiǎodé kěbù kěyǐ zhuāng zuò méi zhè huí shì.* (En español: No sé si podría pretender que no ha habido tal cosa. En chino: 不曉得可不可以裝作沒這回事)
- no sabe cuánto le agradecería que **por esta vez cierre un ojo**. Le aseguro que no volverá a pasar.

8.1.7. Situación 7: móvil para una llamada

Esta situación está encuadrada en un contexto familiar, es una situación ordinaria, de relación simétrica y por lo tanto no hay relaciones de poder ni de distancia (sucede entre amigos). De todas maneras, una llamada telefónica significa dinero y especialmente si la llamada es de larga duración o fuera del territorio, lo que siempre produce cierta sensibilidad y por tanto imposición de la petición. Hay 30 respuestas del grupo de habla china y 30 del grupo de habla española.

T. 16— Situación 7: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol		Deriv del modo	30% (9)	rol		Deriv del modo	6.7% (2)
nombre	30% (9)	Perf. explícito		nombre	46.7%(14)	Perf. explícito	
saludo		Perf. encubier.		saludo		Perf. encubier.	
Captador aten.	30% (9)	Preg simple		Captador aten.	30% (9)	Preg Simple	46.7%(14)
título		E. obligaciones		título		E. obligaciones	
Apelativo		E. deseos/nec.		Apelativo	3.3% (1)	E. deseos/nec	
		Sugerencias				Sugerencias	
		Preg preparat.	66.7%(20)			Preg preparat.	46.7%(14)
		Alusiones	3.3% (1)			Alusiones	

A: Es de las pocas situaciones en las que los informantes utilizaron alertadores informales para captar la atención como “¡Hey!”, “¡Ay!” etc. En español lo suelen realizar principalmente con “perdona”.

- **Hèi, shǒujī kěyǐ jiè yīxià ma? Wǒ de méi diàn le.** (En español: Ey! ¿Me me puedes prestar tu móvil un momento? Al mío se le ha acabado la batería. En chino: 嘿，手機可以借一下嗎？我的沒電了).

En esta situación en español se han empleado principalmente estrategias directas, 6.7% derivable del modo y 46.7% preguntas simples. Se entiende perfectamente, por ser un asunto ordinario, entre amigos y sin mayores trascendencias. La pregunta simple es un modo sencillo de comprobar la voluntad del oyente con respecto a lo que se pide (Carduner, 1998: 137). De todas maneras, el 46.7% prefirió las preguntas preparatorias ECI. En chino el 66.7% optó por las preguntas preparatorias, sobre la posibilidad, conformidad o permiso para hacer la llamada y tan solo un 30% por las directas derivables del modo: directa y sin rodeos. En el ejemplo presentamos una pregunta preparatoria de conformidad.

- **XXX wǒ de shǒujī méi diànle, fāngbiàn jiè yīxià nǐ de shǒujī shǐyòng ma?** (En español: Fulano, se me ha acabado la batería, ¿tienes inconveniente en prestarme tu móvil un momento?; en chino: XXX 我的手機沒電了，方便借一下你的手機使用嗎？).

T. 17— Situación 7: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chin	Mod. ext	chin	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa	66.7%(20)	Condic/Subj.	30% (9)	Just. previa	33.3%(10)
Pasado	x	Just. poster.	46.7%(14)	Pasado		Just. poster.	60% (18)
Cláus.condic.		Agradecimien.	16.7% (5)	Cláus.condic.		Agradecimien.	26.7% (8)
Marc.cortesía		Mec. adulator		Marc.cortesía	23.3% (7)	Mec. adulator	3.3% (1)
Minimizador	63.3%(19)	Promesas	6.7% (2)	Minimizador	30% (9)	Promesas	
Con ayuda-bang		Abajamiento	16.7% (5)	Con ayuda	x	Abajamiento	
Baituo-anima ac	3.3% (1)	Perdón	6.7% (2)	Baituo-anima ac	x	Perdón	10% (3)
Subjetivizador		Desobstac.		Subjetivizador		Desobstac.	
Reductor	6.7% (2)	Preparador		Reductor		Preparador	6.7% (2)
Anim. /acuerdo	13.3% (4)	Mit.imposición	23.3% (7)	Anim./acuerdo		Mit.imposición	30% (9)
Consultativo	3.3% (1)	Esp.cumplim.		Consultativo	10% (3)	Esp.cumplim.	
Enfatiz. positiv.		Incap. personal		Enfatiz. positiv.		Incap. personal	
Partíc. modal	6.7% (2)	Otros		Partíc. modal	x	C. solid y Otros	3.3% (1)

MI: Por lo mencionado sobre el peso de la petición, resalta el uso de los minimizadores (63.3%) en chino, para aclarar que la llamada es breve y, en algunos casos, que es local. A veces para ello, repiten la palabra. Hay asimismo algunas expresiones de acuerdo (13.3%).

- **Yīxià xià jiù hǎo.** (En español: **Un momento** es suficiente. En chino: 一下下就好) (minimizador).
- **Shǒujī jiè wǒ dǎ yīxià hǎo ma? Xiè la.** (En español: Préstame el móvil un momento, ¿vale? ¡Gracias!; en chino: 手機借我打一下好嗎? 謝啦). (expresión de acuerdo)

En español hubo menos minimizadores (30%), pero se usó el condicional o subjuntivo en un 30% de los casos y también emplearon marcadores de cortesía (23.3%). En este campo, varias personas acortan el marcador de cortesía por favor con un porfa, al que también se le aplica lo mencionado en el apartado 7.2.1. sobre acortamientos, lo hacen más afectivo y cercano.

En general, **los** taiwaneses prefirieron, como en otras ocasiones, las

justificaciones delante del acto nuclear (66.7%) y los españoles después del mismo (60%). El otro dato que resalta un poco en esta situación son los mitigadores de la imposición, ambos grupos los utilizaron (en chino 23.3% y en español 30%) con énfasis en que se trata de una llamada corta y local.

- *Bù hǎoyìsi wǒ shǒujī méi diànlè, wǒ néng bùnéng gēn nǐ jiè yīxià shǒujī dǎ shì nèi diànhuà? Yīxià xià jiù hǎo. Wǒ huì zài yòng qítā fāngshì bǔcháng nǐ.* (En español: Perdón, ¡qué vergüenza! **A mi móvil se le ha acabado la batería.** ¿Podría pedirte el tuyo prestado un momento para hacer una llamada local? Solo un momento. Usaré otros modos para recompensarte. En chino: 不好意思我手機沒電了，我能不能跟你借一下手機打市內電話？一下下就好。我會再用其他方式補償你). (justificación previa al acto)
- Oye fulanito, ¿me dejas llamar a fulanito por favor? **que me he quedado sin batería y necesito hacer la llamada.** (justificación posterior al acto)
- Te lo pago luego. (mitigador de la imposición)
- **No te preocupes es solo una llamada local**, pero o llamo ahora o será demasiado tarde. (mitigador de la imposición)

8.1.8. Situación 8: retraso en la cita

Esta situación, aunque es familiar, el tema a tratar no es una conversación cotidiana (van a hablar de un posible negocio juntos). De todas maneras, todos lo han tratado como una cita con un amigo y por tanto de relación simétrica y sin relación de poder; pero la distancia es una variable poco precisa pues hay un desconocido, aunque es amigo de la otra persona. Los taiwaneses son muy puntuales y si se van a retrasar unos 10 minutos, generalmente informan a quienes los esperan, se considera vergonzoso no llegar a tiempo a una cita. Esto lo manifiestan claramente en las respuestas, con expresiones de abajamiento y perdón. Hay 30 respuestas del grupo de habla china y 29 del grupo de habla española. La restante solo pide disculpas.

T. 18— Situación 8: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol		Deriv del modo	3.3% (1)	rol		Deriv del modo	6.9% (2)
nombre	33.3%(10)	Perf explícito	3.3% (1)	nombre	58.6%(17)	Perf explícito	
saludo	6.7% (2)	Perf. encubier.		saludo	17.2% (5)	Perf. encubier.	3.4% (1)
Captador aten.	3.3% (1)	Preg simple		Captador aten.	31.0% (9)	Preg Simple	
título		E. obligaciones		título		E. obligaciones	3.4% (1)
Apelativo		E. deseos/nec.		Apelativo	6.9% (2)	E. deseos/nec	
		Sugerencias	10% (3)			Sugerencias	13.8% (4)
		Preg preparat.	83.3%(25)			Preg preparat.	62.1%(18)
		Alusiones				Alusiones	10.3% (3)

E: Los dos grupos utilizaron principalmente estrategias convencionalmente indirectas, con preguntas preparatorias (83.3% en chino y 62.1 % en español) y algunas sugerencias (10 % y 13.8% respectivamente). Esto se debe claramente al apuro por no poder llegar a la cita. Varias personas utilizaron la perspectiva conjunta.

T. 19— Situación 8: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chin	Mod. ext	chin	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa	96.7%(29)	Condic/Subj.	24.1% (7)	Just. previa	86.2%(25)
Pasado	x	Just. poster.		Pasado		Just. poster.	3.4% (1)
Cláus.condic.	13.3% (4)	Agradecimien.	10% (3)	Cláus.condic.	3.4% (1)	Agradecimien.	17.2% (5)
Marc.cortesía	23.3% (7)	Mec. adulador	3.3% (1)	Marc.cortesía	10.3% (3)	Mec. adulador	31.0% (9)
Minimizador	70% (21)	Promesas	6.7% (2)	Minimizador	6.9% (2)	Promesas	3.4% (1)
Con ayuda-bang	3.3% (1)	Abajamiento	56.7%(17)	Con ayuda	x	Abajamiento	
Baituo-anima ac	3.3% (1)	Perdón	30% (9)	Baituo-anima ac	x	Perdón	62.1%(18)
Subjetivizador	13.3% (4)	Desobstac.	46.7%(14)	Subjetivizador	3.4% (1)	Desobstac.	
Reductor		Preparador		Reductor		Preparador	6.9% (2)
Anim. /acuerdo	10% (3)	Mit.imposición	3.3% (1)	Anim./acuerdo	3.4% (1)	Mit.imposición	6.9% (2)
Consultativo	13.3% (4)	Esp.cumplim.		Consultativo	55.2%(16)	Esp.cumplim.	6.9% (2)
Enfatiz. positiv.		Incap. personal		Enfatiz. positiv.		Incap. personal	
Partíc. modal	10% (3)	Otros		Partíc. modal	x	C. solid y Otros	6.9% (2)

MI: En cuanto a los modificadores internos, en chino priman los minimizadores y en español los mecanismos consultativos (55.2%).

- *Hé nǐ yuē wǎn yīdiǎn fāngbiàn ma?* (En español: Quedamos **un poco** más tarde, ¿te va bien?; en chino: 和你約晚一點方便嗎?). (minimizador)
- *Wǒmen néng bùnéng bǎ pèngmiàn de shíjiān nuó dào wǎn yīdiǎn?* (En español: ¿Podemos fijar la hora de encuentro **un poco** más tarde?; en chino: 我們能不能把碰面的時間挪到晚一點?). (minimizador)
- ¿**te importa** que quedemos para más tarde??? (consultativo)
- ¿Tú podrías un poco más tarde? (consultativo)

ME: El 96.7% de los informantes de lengua china expresaron la justificación previa al acto nuclear. Esta vez, los españoles también lo hicieron de este modo, para transmitir el mensaje rápido y claramente de que fue culpa de un imprevisto, algo que no podían controlar. Entre los taiwaneses, el 56.7% manifestó la vergüenza por lo ocurrido y por la molestia (en 5 casos incluso 2 veces). Además hicieron uso de desobstaculizadores (46.7%), especialmente pidiendo que le exprese al amigo que siente no llegar a tiempo. Además el 30% del grupo de chino pidió perdón lamentando el hecho (en 4 casos, incluso 2 veces), el grupo de español llamativamente lo hizo en un 62.1% de los casos, y en 7 de ellos, al menos dos veces.

- *Bù hǎoyìsi, yīnwèi dàngtiān yǒu bùkě kòngjù de yīnsù, wǒ kěnéng shíjiān gǎnbuji, bù zhīdào kěbù kěyǐ gēn nǐmen yuē wǎn yīdiǎn?* (En español: **Perdón por molestarte**, pero es que ese día por circunstancias incontrolables, **quizás** no pueda llegar a tiempo. **No sé** si sería posible quedar un poco más tarde. En chino: 不好意思，因為當天有不可抗拒的因素，我可能時間趕不及，不知道可不可以跟你們約晚一點?). (El ejemplo contiene: un enunciado de abajamiento + justificación + reductor + subjetivizador y ECI)
- *Qǐng nǐ bāng wǒ gēn nǐ péngyǒu quèrèn yīxià.* (En español: Por favor, confirma con tu amigo de mi parte. En chino: 請你幫我跟你朋友確認一下). (desobstaculizador)

- *Duìbùqǐ ya! (...)* *Zhēn de hěn bàojiàn!* (En español: ¡Perdón! (...) ¡realmente lo siento!; en chino: 對不起呀! (...) 真的很抱歉!).
- dile a tu amigo que **lo siento**, ha sido un imprevisto. En cuanto pueda estoy allí con vosotros. **Lo siento muchísimo, de verdad.** (expresión de perdón)

8.1.9. Situación 9: plato favorito que hace la abuela

Esta situación está encuadrada en una escena familiar y aunque hay subordinación y poder, por ser una persona mayor de la familia, no hay ninguna distancia. Hay 30 respuestas del grupo de habla china y 30 del grupo de habla española.

T. 20— Situación 9: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol	93.3%(28)	Deriv del modo	16.7% (5)	rol	73.3%(22)	Deriv del modo	13.3% (4)
nombre		Perf explícito		nombre		Perf explícito	
saludo		Perf. encubier.		saludo		Perf. encubier.	
Captador aten.		Preg simple		Captador aten.		Preg Simple	23.3% (7)
título		E. obligaciones		título		E. obligaciones	
Apelativo		E. deseos/nec.	3.3% (1)	Apelativo	26.7% (8)	E. deseos/nec	23.3% (7)
		Sugerencias				Sugerencias	16.7% (5)
		Preg preparat.	76.7%(23)			Preg preparat.	20% (6)
		Alusiones	3.3% (1)			Alusiones	3.3% (1)

A: Aunque se trata de una situación familiar, los taiwaneses son cuidadosos en el modo de dirigirse a los mayores. Un 93.3% utilizó el alertador del rol, de diferentes modos, algunos más cercanos y otros más formales. Los españoles lo hicieron en un 100%, también entre ellos (26.7%), algunos utilizaron apelativos más familiares (como “yaya”, “Abu”, etc.).

E: El grupo de chino mandarín prefirió las preguntas preparatorias,

especialmente buscando la conformidad de la abuela. Esto denota el tono respetuoso hacia los mayores, aunque algunos, dada la confianza, utilizaron las estrategias directas derivables del modo (16.7%) u otras formas (6.6%). Los españoles hicieron uso de diferentes estrategias; la más utilizada fue la pregunta simple (23.3%) y las expresiones directas de deseos (23.3%), es que se trata de una situación familiar, sin distancia y con mucha confianza. En segundo lugar utilizaron las estrategias convencionalmente indirectas: preguntas preparatorias (20% y sugerencias (16.7%) (una persona utilizó estrategias no convencionales indirectas).

T. 21— Situación 9: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chin	Mod. ext	chin	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa		Condic/Subj.	33.3%(10)	Just. previa	6.7% (2)
Pasado	x	Just. poster.		Pasado		Just. poster.	23.3% (7)
Cláus.condic.		Agradecimien.		Cláus.condic.	3.3% (1)	Agradecimien.	6.7% (2)
Marc.cortesía	3.3% (1)	Mec. adulator	66.7%(20)	Marc.cortesía	16.7% (5)	Mec. adulator	36.7%(11)
Minimizador		Promesas	3.3% (1)	Minimizador	3.3% (1)	Promesas	
Con ayuda-bang		Abajamiento		Con ayuda	x	Abajamiento	
Baituo-anima ac	6.7% (2)	Perdón		Baituo-anima ac	x	Perdón	
Subjetivizador		Desobstac.		Subjetivizador		Desobstac.	3.3% (1)
Reductor		Preparador	3.3% (1)	Reductor	3.3% (1)	Preparador	16.7% (5)
Anim. /acuerdo	26.7% (8)	Mit.imposición		Anim./acuerdo	23.3% (7)	Mit.imposición	6.7% (2)
Consultativo		Esp.cumplim.	20% (6)	Consultativo	6.7% (2)	Esp.cumplim.	16.7% (5)
Enfatiz. positiv.		Incap. personal		Enfatiz. positiv.	23.3% (7)	Incap. personal	
Partic. modal	13.3% (4)	Otros		Partic. modal	x	C. solid y Otros	16.7% (5)

MI: Los modificadores internos en chino casi se limitaron a expresiones de acuerdo (26.7%) como “¿vale?” (*hao bu hao*³⁸) u otras similares. En cambio en español se mitigó la petición con condicionales (33.3%), animadores (23.3%), por ejemplo, “¡anda!”, “¿a que sí?”, “¡venga!”, “¡dime que sí!”, etc., que, en ocasiones, pueden ser simplemente animadores y en otras pueden ser estimulantes (Calsamiglia y

³⁸ En chino: 好不好?

Tusón, 2001) y utilizarse como estrategia directa. Hubo también enfatizadores positivos (23.3%) y comentarios solidarios. Estos mecanismos se ajustan muy bien a la situación, la confianza y el modo de ser de los españoles, pues a pesar de ser una situación familiar, se usa en algunos casos el “por favor”, a veces en un tono más cariñoso como “porfi” o “porfa”.

- Me muero porque me cocines esa receta tuya! (enfanzador positivo)
- y ¡tengo muchas ganas de comer eso! (enfanzador positivo)
- ¡Tengo unas ganas terribles de comer pastel de carne! (enfanzador positivo)
- Llevo soñando un año con esas lentejas que haces. (enfanzador positivo)
- ¿Cuándo me vas hacer ese tocino de cielo que tantísimo me gusta? (enfanzador positivo)
- *Wǒ chāojí xiǎng chī de!* (En español: Tengo *super* ganas de comerlo. En chino: 我超級想吃的!). (enfanzador positivo)
- *Kěbù kěyǐ bàituō nǎi zài zhǔ yīcì nà dào cài!! Bàituō bàituō bàituō.* (En español: Puedo rogarte que cocines otra vez ese plato: ¡por favor, por favor, por favor! En chino: 可不可以拜託妳在[sic]煮一次那道菜!! 拜託拜託拜託). (petición que anima a actuar)
- Me encanta estar aquí unos días porque voy a coger unos kilos deliciosos y vamos a hablar de todo... (comentario solidario)

ME: El 66. 7% de los informantes en chino mandarín hizo uso del mecanismo adulator para convencer a la abuela a que haga su plato favorito. Incluso el 20% manifestó la esperanza de que su deseo o petición se haga realidad.

- *Ā mā ~nǐ zuò de dùn niúròu hěn hǎo chī, míngtiān zài zuò yīcì hǎobù hǎo?* (En español: Abuela, **el cocido de carne de ternera que haces es muy rico**. Mañana hazlo de nuevo, ¿vale?; en chino: 阿嬤~你做的燉牛肉很好吃，明天再做一次好不好?). (Hay un alertador + un mecanismo adulator + animador)
- *Hěnjiǔ méi chī dào le, nǐ kěyǐ zhǔ gěi wǒ chī ma?* (...) (En español: Hace mucho que no lo como. ¿**Podrías hacérmelo?**; en chino: (...) 很久沒吃到了，你可以煮給我吃

嗎 ?). (hay un justificador + esperanza de que la acción se realice).

8.1.10. Situación 10: recoger la maleta de la cinta transportadora

Esta situación es formal (no familiar), en el sentido de que es una relación fuera del grupo. Hay distancia con el oyente pues se trata de un desconocido, sin embargo no hay poder social y es por lo tanto una relación simétrica. Puede tener un tinte de jerarquía si el hablante es una persona mayor, pero esto no está especificado en las instrucciones del test, por lo tanto, no tenemos en cuenta esa posibilidad. La fuerza de la imposición no es muy importante, especialmente tratándose de una petición a un chico joven, pero como es un desconocido, realizar la acción requerida requiere un esfuerzo y puede ser una pequeña molestia. Hay 28 respuestas del grupo de habla china y 30 del grupo de habla española. Entre las restantes: los dos explican lo que harían para evitar solicitar este favor.

T. 22— Situación 10: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol		Deriv del modo		rol		Deriv del modo	
nombre		Perf explícito		nombre	3.3% (1)	Perf explícito	
saludo	10.7% (3)	Perf. encubier.		saludo	10% (3)	Perf. encubier.	
Captador aten.	14.3% (4)	Preg simple		Captador aten.	80% (24)	Preg Simple	3.3% (1)
título	71.4%(20)	E. obligaciones		título	10% (3)	E. obligaciones	
Apelativo		E. deseos/nec.		Apelativo		E. deseos/nec	
		Sugerencias				Sugerencias	
		Preg preparat.	100% (28)			Preg preparat.	96.7%(29)
		Alusiones				Alusiones	

A: Los dos grupos han utilizado alertadores diferentes. Los informantes españoles utilizan captadores de atención (80%), por ejemplo, “discúlpame”,

“perdona”, “perdone que le moleste”, etc., con algún esporádico uso de “joven”. Por el contrario, en chino utilizan el título: “señor” (71.4%), pues se trata de un desconocido.

E: En esta situación, con pequeñas variaciones todos han hecho el acto central con estrategia convencional indirecta a través de una pregunta preparatoria (100%), excepto una persona del grupo de español (por lo que para este grupo resulta un 96.7%). Esa persona es un hombre, de 40-49 años, que, según describe en la respuesta, lo acaban de operar del hombro. Dada su edad y condición, creemos que es razonable el modo de dirigirse a un chico joven, con una simple pregunta: -“¿Podrías ayudarme a llevar esta maleta?”, pues está en cierta relación de autoridad debido a su edad.

T. 23— Situación 10: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chin	Mod. ext	chin	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa	75% (21)	Condic/Subj.	70% (21)	Just. previa	16.7% (5)
Pasado	x	Just. poster.	17.9% (5)	Pasado		Just. poster.	83.3%(25)
Cláus.condic.		Agradecimien.	50% (14)	Cláus.condic.		Agradecimien.	63.3%(19)
Marc.cortesía	92.9%(26)	Mec. adulator		Marc.cortesía	20% (6)	Mec. adulator	3.3% (1)
Minimizador	67.9%(19)	Promesas		Minimizador	3.3% (1)	Promesas	
Con ayuda-bang	96.4%(27)	Abajamiento	82.1%(23)	Con ayuda	x	Abajamiento	
Baituo-anima ac		Perdón		Baituo-anima ac	x	Perdón	3.3% (1)
Subjetivizador	7.1% (2)	Desobstac.		Subjetivizador		Desobstac.	3.3% (1)
Reductor		Preparador	3.6% (1)	Reductor		Preparador	3.3% (1)
Anim. /acuerdo	3.6% (1)	Mit.imposición		Anim./acuerdo		Mit.imposición	3.3% (1)
Consultativo	3.6% (1)	Esp.cumplim.		Consultativo	20% (6)	Esp.cumplim.	6.7% (2)
Enfatiz. positiv.		Incap. personal		Enfatiz. positiv.		Incap. personal	
Partic. modal	7.1% (2)	Otros	3.6% (1)	Partic. modal	x	C. solid y Otros	

MI: Los modificadores internos en chino son bastante uniformes entre los informantes: un marcador de cortesía (92.9%) y la palabra *bang*-ayuda³⁹ (más del 96.4%) que, como hemos dicho, además de cortesía, expresa abajamiento. Muchos

³⁹ En chino: 幫.

también agregan un minimizador (67.9%) para demostrar que es solo un momento y por tanto que la imposición no es importante. En un caso alguien agregó que la maleta es un poco pesada, lo que refuerza aún más la imagen del interlocutor al tratarse de algo “difícil” o molesto.

Como se ve a continuación en los ejemplos, la forma de hacer el acto nuclear es extremadamente similar y muy cortés. El mitigador sintáctico con condicional en español es fruto de la traducción, se desprende del tipo de petición porque, como ya hemos dicho, no aparece en la lengua china.

- *Néng bùnéng máfan nǐ bāng wǒ tí gè xínglǐ?* (En español: ¿Podría molestarle para que me ayude a levantar mi maleta?; en chino: 能不能麻煩你幫我提個行李?).
- *Néng bùnéng qǐng nǐ bāng wǒ ná yīxià nàgè xínglǐ?* (En español: ¿Podría pedirle que me ayude a levantar un momento esa maleta?; en chino: 能不能請你幫我拿一下那個行李).
- *Kěyǐ qǐng nǐ bāng wǒ ná yīxià xínglǐ ma?* (En español: ¿Podría pedirle que me ayude a coger un momento la maleta?; en chino: 可以請你幫我拿一下行李嗎?).

En español mitigan la fuerza del acto nuclear mediante el uso del condicional (70%) y algunos marcadores de cortesía (20%) y elementos consultativos (20%), principalmente presentando la petición al oyente y dándole una opción: “¿te importaría?”, “¿no te importa?”, etc.

- ¿**Podrías por favor** ayudarme a llevar esta maleta? Tengo fatal el hombro y no puedo con ella, va a ser solo hasta el carro. ¿No te importa? (uso del condicional + marcador de cortesía + justificador + minimizador + elemento consultivo)

ME: En cuanto a los modificadores externos, los taiwaneses comienzan con una

palabra de abajamiento que expresa vergüenza (*bu hao yi se*)⁴⁰ (82.1%). Un nativo me explicó que el uso de esta expresión no es simplemente expresar perdón, como a veces se traduce, sino que manifiesta la vergüenza por pedir un favor y por molestar, de allí la actitud de abajamiento que ya hemos comentado (v. apartados 7.1.3.1.1. y 8.1.). La justificación es previa al acto nuclear (75%) y el 50% agradece la ayuda. Los españoles hacen la justificación después del acto nuclear (83.3%) y, en este tipo de interacciones, también se agradece el esfuerzo del joven para ayudarle con la maleta.

- *Bù hǎoyìsi, bù xiǎodé néng bùnéng máfan nǐ yī jiàn shì, wǒ de jiānbǎng shòushāngle dàn xínglǐ yǒudiǎn zhòng, kěyǐ qǐng nǐ bāng wǒ ná ma? Zhēn de hěn xièxiè nǐ.* (En español: **¡Qué apuro!**, no sé si podría molestarle por un asunto. Es que tengo el hombro mal y la maleta es un poco pesada. ¿Podría pedirle que me ayudara a cogerla? **Realmente le agradezco.** En chino: 不好意思, 不曉得能不能麻煩你一件事, 我的肩膀受傷了且[sic]行李有點重, 可以請你幫我拿嗎? 真的很謝謝你). (en negrita: abajamiento y agradecimiento)
- Eh... oye, perdona, ¿te importaría ayudarme a coger esta maleta? **Es que tengo un problema en el hombro y yo sola no puedo. Muchísimas gracias.** (en negrita: justificación y gracias)

8.1.11. Situación 11: cambiar la talla de la camisa

Esta situación es formal, en el sentido que pertenece al campo comercial o profesional, sin embargo es muy ordinaria. Hay cierta relación de subordinación, pues la persona que trabaja en la tienda tiene alguna autoridad sobre los clientes, y, por lo tanto, poder en lo que se refiere al negocio, y es probablemente desconocida, lo que implica que hay distancia social. Si bien puede ser molesto para un vendedor que los clientes vayan a cambiar la mercadería, es una conducta aceptable y por eso el peso de

⁴⁰ En chino: 不好意思.

la petición no es grande. Hay 30 respuestas del grupo de habla china y 30 del grupo de habla española.

T. 24— Situación 11: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol	3.3% (1)	Deriv del modo		rol		Deriv del modo	
nombre	3.3% (1)	Perf explícito		nombre		Perf explícito	
saludo	26.7% (8)	Perf. encubier.		saludo	56.7%(17)	Perf. encubier.	
Captador aten.		Preg simple		Captador aten.	26.7% (8)	Preg Simple	3.3% (1)
título	13.3% (4)	E. obligaciones		título		E. obligaciones	3.3% (1)
Apelativo		E. deseos/nec.	53.3%(16)	Apelativo		E. deseos/nec	43.3%(13)
		Sugerencias				Sugerencias	
		Preg preparat.	46.7%(14)			Preg preparat.	46.7%(14)
		Alusiones				Alusiones	3.3% (1)

A: Lo normal en este tipo de situaciones es iniciarla con un saludo, cosa que ambos grupos hacen, aunque son más frecuentes en el grupo español (56.7%), contra el 26.7% del otro grupo.

E: En esta situación, el 46.7% de los que realizaron el test en ambos grupos hicieron el acto central con estrategia convencional indirecta a través de una pregunta preparatoria. Sin embargo la estrategia preferida en chino fue el enunciado de deseos (53.3%), en español fue de 43.3%, lo que es también habitual en este tipo de transacciones, casuales, temporales, son directas y breves.

T. 25— Situación 11: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chin	Mod. ext	chin	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa	80% (24)	Condic/Subj.	43.3%(13)	Just. previa	46.7%(14)
Pasado	x	Just. poster.	6.7% (2)	Pasado	16.7% (5)	Just. poster.	20% (6)
Cláus.condic.		Agradecimien.	23.3% (7)	Cláus.condic.		Agradecimien.	20% (6)
Marc.cortesía	30% (9)	Mec. adulator		Marc.cortesía	13.3% (4)	Mec. adulator	
Minimizador	3.3% (1)	Promesas		Minimizador		Promesas	
Con ayuda-bang	16.7% (5)	Abajamiento	46.7% (4)	Con ayuda	x	Abajamiento	
Baituo-anima ac	3.3% (1)	Perdón	3.3% (1)	Baituo-anima ac	x	Perdón	3.3% (1)
Subjetivizador	3.3% (1)	Desobstac.		Subjetivizador		Desobstac.	3.3% (1)
Reductor		Preparador		Reductor	3.3% (1)	Preparador	16.7% (5)
Anim. /acuerdo	13.3% (4)	Mit.imposición	50% (15)	Anim./acuerdo		Mit.imposición	40% (12)
Consultativo	3.3% (1)	Esp.cumplim.		Consultativo		Esp.cumplim.	6.7% (2)
Enfatiz. positiv.		Incap. personal		Enfatiz. positiv.		Incap. personal	
Partic. modal		Otros	3.3% (1)	Partic. modal	x	C. solid y Otros	3.3% (1)

MI: Para reducir la fuerza del acto nuclear, en español utilizaron mitigadores sintácticos, con condicional (43.3%) y con pasado (16.7%), además de algún marcador de cortesía (13.3%). En chino utilizaron marcadores de cortesía (30%) y la palabra *bang*-ayuda (16.7%), pero la frecuencia de estos elementos en ambas lenguas es mucho menor que en otras situaciones. Esto demuestra la cotidianidad de la situación, la poca importancia de la imposición y, por tanto, la falta de necesidad de excesivas cortesías.

ME: Casi todas las justificaciones, (si las hubo) fueron antes del acto nuclear (80%) tanto en chino como en español (46.7%), aunque también hubo un porcentaje después del acto. Lógicamente al presentar el tique de compra (50% en chino y 40% en español), se mitiga la imposición de la petición, pues hay una razón muy valedera para cambiarla. Un 46.7% de los informantes taiwaneses manifestó apuro/vergüenza por la molestia hacia el/la vendedor/a. Aunque la imposición no es grande, no deja de ser una molestia y por eso los participantes del test expresan abajamiento o vergüenza

por molestar o por pedir el favor con *bù hǎoyìsi*⁴¹ (“perdone la molestia”).

- *Nǐ hǎo, wǒ shì chuānle yǐhòu fāxiàn zhè jiàn chīcùn yǒudiǎn xiǎo, wǒ de shōujù dōu hái liúzhè, kěyǐ máfan bāng wǒ huàn chéng dà yīdiǎn de ma?* (En español: Hola. Después de probármela me he dado cuenta que esta talla es un poco pequeña. He guardado el tique de compra. ¿podría **molestarla y** pedirle que **me** la cambie por una talla **un poco más grande**?; en chino: 你好，我試穿了以後發現這件尺寸有點小，我的收據都還留著，可以麻煩幫我換成大一點的嗎?). (saludo + justificación + mitigador de la imposición + acto nuclear con pregunta preparatoria ECI, con minimizador)
- Hola de nuevo... Acabo de estar en la tienda, he comprado esta camisa y, cuando me la he probado en casa, he visto que me queda pequeña. (saludo y justificación previa)
- Me **gustaría** cambiar esta camiseta por una más grande. (mitigador sintáctico con condicional)

8.1.12. Situación 12: instalar un programa en tu tableta

Es una situación familiar cada vez más común debido al incremento en el uso de aparatos electrónicos, de relación jerárquica por ser un mayor en la familia, lo que implica cierto poder social, pero no hay ninguna distancia. Hay peso de la imposición, pues instalar el programa lleva un poco de tiempo. Hay 30 respuestas del grupo de habla china y 25 del grupo de habla española. Entre las que no hicieron la petición: 4 lo solicitaron al tío, no al sobrino y uno explica que no entiende la situación.

⁴¹ En chino: 不好意思.

T. 26— Situación 12: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol		Deriv del modo	26.7% (8)	rol	4% (1)	Deriv del modo	24% (6)
nombre	93.3%(28)	Perf explícito		nombre	84% (21)	Perf explícito	4% (1)
saludo	3.6% (1)	Perf. encubier.	3.3% (1)	saludo	8% (2)	Perf. encubier.	
Captador aten.	13.3% (4)	Preg simple	3.3% (1)	Captador aten.	8% (2)	Preg Simple	8% (2)
título		E. obligaciones		título		E. obligaciones	
Apelativo	3.6% (1)	E. deseos/nec.	3.3% (1)	Apelativo	12% (3)	E. deseos/nec	4% (1)
		Sugerencias				Sugerencias	
		Preg preparat.	63.3%(19)			Preg preparat.	52% (13)
		Alusiones				Alusiones	8% (2)

El modo como se autodenomina el tío, en 3ª persona en el test de lengua china llama la atención de un hablante de español. Ya hablamos de la tecnonimia en el apartado 4.2.2.2., que es la utilización del término de relación familiar para denominarse a sí mismo en la comunicación; lo que marca, tanto la relación familiar, como la diferencia de edad, por lo cual se le debe respeto (Chan, 2000: 307). En el ejemplo que presentamos debajo, el utilizar “tu tío” es también común en español, una vez, pero no cada vez que se refiere a sí mismo.

- Jiàn wěi nǐ yǒu kòng bāng **shūshu** zhuāng yīxià diànnǎo chéngshì ma? **Shūshu** zhège bǐjiào bù dǒng. (En español: Jien Wei (hemos utilizado este nombre en chino en vez de Miguel), ¿tienes tiempo para ayudar **a tu tío** a instalar **un** programa en el ordenador? **Tu tío** no entiende mucho. En chino: 建偉你有空幫叔叔裝一下電腦程式嗎?叔叔這個比較不懂).

A: Entre los alertadores utilizados encontramos algún captador de atención y saludo, pero principalmente el nombre del sobrino (84% en español y 93.3% en chino), hay algunos apelativos cariñosos (Miguelillo, Mike y también en chino con “pequeño” + nombre). Estos últimos dan mayor cercanía y tono amable a la petición.

E: Las estrategias son semejantes. El 52% de los españoles utilizaron preguntas preparatorias ECI y los taiwaneses 63.3%. Las peticiones directas fueron de un 40% y 36.7% respectivamente (principalmente las derivables del modo⁴²). Dos personas del grupo de español hicieron alusiones ENCI (8%). Hemos dicho que hay peso de la imposición debido al tiempo que se requiere en hacerlo. Esta es la razón por la cual, a pesar de la familiaridad, utilizan estrategias indirectas, que suavizan la petición.

T. 27— Situación 12: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chin	Mod. ext	chin	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa	13.3% (4)	Condic/Subj.	48% (12)	Just. previa	20% (5)
Pasado	x	Just. poster.	6.7% (2)	Pasado		Just. poster.	16% (4)
Cláus.condic.	6.7% (2)	Agradecimien.	6.7% (2)	Cláus.condic.		Agradecimien.	12% (3)
Marc.cortesía	20% (6)	Mec. adulator	16.7% (5)	Marc.cortesía	20% (5)	Mec. adulator	44% (11)
Minimizador	30% (9)	Promesas	13.3% (4)	Minimizador		Promesas	8% (2)
Con ayuda-bang	93.3%(28)	Abajamiento	3.3% (1)	Con ayuda	x	Abajamiento	
Baituo-anima ac	10% (3)	Perdón	3.3% (1)	Baituo-anima ac	x	Perdón	
Subjetivizador	3.3% (1)	Desobstac.	13.3% (4)	Subjetivizador	4% (1)	Desobstac.	20% (5)
Reductor	3.3% (1)	Preparador	16.7% (5)	Reductor		Preparador	32% (8)
Anim. /acuerdo	23.3% (7)	Mit.imposición	26.7% (8)	Anim./acuerdo	8% (2)	Mit.imposición	40% (10)
Consultativo	3.3% (1)	Esp.cumplim.		Consultativo	8% (2)	Esp.cumplim.	8% (2)
Enfatiz. positiv.		Incap. personal	23.3% (7)	Enfatiz. positiv.		Incap. personal	36% (9)
Partic. modal	3.3% (1)	Otros	3.3% (1)	Partic. modal	x	C. solid y Otros	4% (1)

MI: En esta situación hubo un gran uso del término *bang-* ayuda (93.3%) en lengua china, como modificador interno. Esto lo complementan con minimizadores (30%) y expresiones que buscan acuerdo (23.3%) que quita imposición a la petición, involucra al oyente y lo predispone a aceptar. En español la atenuación en esta situación se ha hecho principalmente con el condicional (48%) y algunos marcadores de cortesía (20%).

ME: Los modificadores externos son variados, no hay una marcada tendencia en

⁴² En español, un derivable del modo se atenuó con el presente: “me lo haces”.

ninguna de las lenguas. Destaca el mecanismo adulator (44% en español, pero solo un 16.7% en chino), los mitigadores de la imposición (40% y 26.7%) y manifestaciones de incapacidad personal (36% y 23.3%, respectivamente).

Existe cercanía y confianza entre tío y sobrino, por eso, una informante del grupo de español dijo que no comentaría nada del tiempo que lleva hacerlo, pues, como hay confianza, él le hará el favor aunque tarde un rato. En el siguiente ejemplo, la confianza que hay entre tío y sobrino le lleva a insistir de forma que anima a que lo ayude, hay una pregunta preparatoria (estrategia CI), un performativo explícito, y un derivable del modo.

- *Gāojiànwěi, shūshu kěyǐ qǐng nǐ bāng wǒ zài wǒ de iPad shàng xià zǎi yīgè app ma? Wǒ zuótiān yòng hǎojiǔ dōu yòng bù hǎo, bàituō yīxià! Bāng wǒ kàn yīxià hǎo ma? Zài qǐng nǐ qù hējiǔ la!* (En español: Jien Wei, tu tío te puede pedir ayuda para bajar un programa en la ipad? Ayer traté por un largo rato, pero no pude. **Por favor**, míramela un momento. En chino: 高建偉，叔叔可以請你幫我在我的 iPad 上下載一個 app 嗎？我昨天用好久都用不好，拜託一下！幫我看一下好嗎？再請你去喝酒啦！).
- *Xiǎng qǐng nǐ bāng bāng wǒ* (En español: Quiero pedirte que me ayude. En chino: 想請你幫幫我 (el duplicamiento de *bang* reduce la fuerza impositiva).
- *Shūshu bù tài dǒng zhè 3C de dōngxī, tiāo gè nǐ yǒu kòng de shíjiān bāng shūshu ānzhuāng yīxià zhè ruǎntǐ hǎo ma?* (En español: Tu tío no entiende mucho de cosas de 3C, elige un día que tengas tiempo y ayuda a tu tío a instalar el programa, ¿vale?; en chino: 叔叔不太懂這 3C 的東西，挑個你有空的時間幫叔叔安裝一下這軟體好嗎？). (enunciado de incapacidad personal + mitigador de la imposición, acto nuclear + expresión de acuerdo)
- Resulta que **soy un caso con esto de las tecnologías** y necesito instalar un programa en la tableta... ¿Me podrías echar un cable **tú que eres un crack de esto**? (expresión de incapacidad y mecanismo adulator)
- ¿Te viene bien ahora o esperamos otro momento? (mitigador de la imposición)

8.1.13. Situación 13: olvido del dinero

Esta situación es familiar y ordinaria, puede acontecer en cualquier momento, es de relación simétrica sin distancia social ni diferencias de poder: se trata de amigos. Solo en estas circunstancias se haría una petición de este tipo. De todas maneras, al relacionarse con dinero (aunque sea una suma pequeña), la imposición es mayor. Hay 30 respuestas del grupo de habla china y 30 del grupo de habla española.

T. 28— Situación 13: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Alertadores y Estrategias en chino y en español

Alertadores	chin	Estrategias	chin	Alertadores	esp	Estrategias	esp
rol		Deriv del modo	10% (3)	rol		Deriv del modo	6.7% (2)
nombre	30% (9)	Perf explícito	6.7% (2)	nombre	36.7%(11)	Perf explícito	
saludo		Perf. encubier.		saludo		Perf. encubier.	
Captador aten.	43.3%(13)	Preg simple		Captador aten.	43.3%(13)	Preg Simple	33.3%(10)
título		E. obligaciones		título		E. obligaciones	
Apelativo		E. deseos/nec.	3.3% (1)	Apelativo	6.7% (2)	E. deseos/nec	
		Sugerencias				Sugerencias	3.3% (1)
		Preg preparat.	80% (24)			Preg preparat.	56.7% (17)
		Alusiones				Alusiones	

A: Los participantes del test utilizaron alertadores que captan la atención para manifestar su sorpresa al descubrir que no llevaban dinero⁴³ (43.3% en ambas lenguas) y el nombre del amigo (30% en chino y 36.7% en español).

E: Los españoles utilizaron principalmente las estrategias convencionalmente indirectas (60%, que incluye una sugerencia), pero los taiwaneses hicieron incluso mayor uso de ellas (80%). Las directas fueron menos usadas (40% en español y 20% en chino), aunque en comparación con su utilización en otras situaciones, no es poco.

⁴³ Algunos del grupo de español, incluso con expresiones malsonantes.

La razón del empleo de las estrategias directas en este caso, es la confianza, la cercanía, la conciencia de una imposición que no es demasiado importante. Un informante del grupo español da a entender que los amigos están para ayudar en estas situaciones.

T. 29— Situación 13: Tablas de Frecuencia y porcentaje de Modificadores Internos y Externos en chino y en español

Mod. intern	chin	Mod. ext	chin	Mod. intern	esp	Mod. extern	esp
Condic/subj	x	Just. previa	86.7%(26)	Condic/Subj.	16.7% (5)	Just. previa	73.3%(22)
Pasado	x	Just. poster.	10% (3)	Pasado		Just. poster.	16.7% (5)
Cláus.condic.		Agradecimien.	26.7% (8)	Cláus.condic.		Agradecimien.	26.7% (8)
Marc.cortesía	6.7% (2)	Mec. adulator	3.3% (1)	Marc.cortesía	10% (3)	Mec. adulator	
Minimizador	30% (9)	Promesas		Minimizador	6.7% (2)	Promesas	16.7% (5)
Con ayuda-bang	20% (6)	Abajamiento	33.3%(10)	Con ayuda		Abajamiento	
Baituo-anima ac	6.7% (2)	Perdón	3.3% (1)	Baituo-anima ac		Perdón	10% (3)
Subjetivizador		Desobstac.		Subjetivizador		Desobstac.	3.3% (1)
Reductor	3.3% (1)	Preparador		Reductor		Preparador	3.3% (1)
Anim. /acuerdo	6.7% (2)	Mit.imposición	73.3%(22)	Anim./acuerdo		Mit.imposición	76.7%(23)
Consultativo		Esp.cumplim.		Consultativo	30% (9)	Esp.cumplim.	6.7% (2)
Enfatiz. positiv.		Incap. personal		Enfatiz. positiv.		Incap. personal	13.3% (4)
Partíc. modal		Otros		Partíc. modal	x	C. solid y Otros	3.3% (1)

MI: Los mitigadores internos son escasos. Destacan el uso del condicional (16.7%) y elementos consultativos (30%) en español y los minimizadores (30%) y el uso de *bang* –ayuda (20%) en chino. Como dijimos, es una situación de poca trascendencia y por eso no se sienten obligados a atenuar demasiado la fuerza de la imposición.

ME: Como en otras situaciones, los sinohablantes explicaron las razones de la omisión (olvido del dinero) antes del acto nuclear (86.7%) y muchos utilizaron un mitigador de la imposición (73.3%) que obviamente facilita al oyente acceder a la petición, por ejemplo, “¡esta noche te lo devuelvo!” (*Wǎnshàng jiù huán nǐ!*⁴⁴).

⁴⁴ En chino: 晚上就還你！

También hubo algunos minimizadores (30%), como “un poco” de dinero (*yīxiē qián*⁴⁵). Una manifestación constante en situaciones que producen molestia es el uso de expresiones de abajamiento que expresan vergüenza⁴⁶ (33.3 % de los informantes las utilizó). En esta situación, es claramente una molestia para el amigo. El siguiente ejemplo muestra el alertador + expresión de abajamiento + justificación previa al acto nuclear + mitigador de la imposición.

- *Éi, bù hǎoyìsi, wǒ bǎ qiánbāo wàng zàijiāle, kěyǐ xiān gēn nǐ jiè yībǎi kuài ma? Wǒ xià cì huán nǐ ō!* (En español: ¡Ey! ¡Qué vergüenza! Me he olvidado la cartera en casa. ¿Puedo pedirte prestado 100\$NT⁴⁷? ¡Te lo devuelvo la próxima vez!; en chino: 唉，不好意思，我把錢包忘在家了，可以先跟你借一百塊嗎？我下次還你喔！).

Aunque no hay distancia entre los interlocutores, al tratarse de dinero, el 76.7% de los informantes españoles también utilizó un mitigador de la imposición prometiendo devolver el dinero enseguida o invitar la próxima vez. Otra cosa destacable es que el 73.3% de las justificaciones se hicieron antes del acto nuclear. Lo que manifiesta la necesidad de aclarar la razón y luego hacer el pedido. Por último, aunque con pocas manifestaciones, queremos referirnos al ingenio español. Algunos idearon salidas plausibles para evitar hacer la petición y otros apelaron a mitigadores creativos y simpáticos, como los ejemplos que damos más abajo.

- (...) vamos a hacer una cosa, tú me invitas hoy a comer y mañana te invito yo. ¿Te parece? ;)
- Atención: ¡Super sorteo! El que me invite a comer hoy le invito mañana a comer y a un café con helado.
- (...) estoy pelao (no tengo dinero)
- no como mucho... La próxima vez pago yo, y además ¡te dejo pedir a lo grande!

⁴⁵ En chino: 一些錢.

⁴⁶ V. apartado 7.1.3.1.1.

⁴⁷ Es la moneda de Taiwán, dinero suficiente para una comida.

8.2. Test de activación de la Consciencia Pragmática

Procedemos ahora al análisis de los datos obtenidos en los test de activación de la consciencia pragmática en chino y en español. Para evitar tener que repetir cada vez el grupo al que se refiere el texto, en algunos casos, utilizaremos las siglas GE (grupo español) y GT (grupo taiwanés) para facilitar la lectura.

T. 30 Tabla de resultados del test de activación de la consciencia pragmática (porcentaje y número)⁴⁸

	Español		Chino	
Situación	Apropiada	Inapropiada	Apropiada	Inapropiada
1	22% (5)	78% (18)	17% (4)	83% (19)
2	61% (14)	39% (9)	43% (10)	57% (13)
3	48% (11)	52% (12)	70% (16)	30% (7)
4	78% (18)	22% (5)	65% (15)	35% (8)
5	87% (20)	13% (3)	78% (18)	22% (5)
6	22% (5)	78% (18)	57% (13)	43% (10)
7	52% (12)	48% (11)	100% (23)	0% (0)
8	74% (17)	26% (6)	74% (17)	26% (6)
9A	91% (21)	9% (2)	74% (17)	26% (6)
9B	4% (1)	96% (22)	0% (0)	100% (3)
10	39% (9)	61% (14)	78% (18)	22% (5)
11	35% (8)	65% (15)	65% (15)	35% (8)
12	96% (22)	4% (1)	83% (19)	17% (4)

8.2.1. Situación 1: pedir orientación al profesor sobre un libro

⁴⁸ En algunas situaciones, los informantes no dan la razón de la opción elegida, pues no encuentran necesario aclarar nada. Por eso en vez de analizar 20 test de cada lengua, hemos aumentado el número a 23.

La mayoría, tanto del grupo de lengua española como china consideró inapropiado el trato al profesor (78 y 83%, respectivamente). El grupo español consideró que hay que tratarlo con más distinción, respeto y hablarle de usted, incluso aunque se lo llame por el nombre de pila. Algunos atenuaron sus convicciones sobre el uso de “usted”, razonando que depende del trato que se tenga con él, y especialmente de los deseos del profesor, es decir, si él lo permite o lo pide, se sigue esa conducta. Si el trato es más cercano, el tuteo y los modos más directos serían apropiados. De todas maneras, un informante comentó que pocos profesores exigen ahora que se les trate de usted, al contrario, exigen ser tuteados.

El grupo sinohablante también agregó que no se puede utilizar directamente el nombre del profesor, sino el apellido con el rol. Forma parte de los “mayores” en la sociedad y ha de ser respetado, también con el uso *nin*⁴⁹, que es el “usted” en chino. De todas maneras, algunos consideran que ahora es posible dirigirse más informalmente a los profesores jóvenes o aquellos que han estudiado en el extranjero, especialmente si el profesor utiliza un nombre extranjero, pero no sucede lo mismo cuando hablan en chino. También como deferencia hacia el profesor, el estudiante primero debería haberse presentado.

Varios informantes taiwaneses han mencionado lo directa de la forma de hacer la petición: no es apropiado decir al profesor “quiero preguntarle” pues parece más una interpelación, y no es cortés, le falta tacto. Suena un poco como una orden, como algo que hay obligación de contestar. Este modo sería apropiado para alguien en relación de autoridad, pero no de subordinación, sería más apropiado “decir quiero hacerle una pregunta, por favor” (*Wǒ xiǎng qǐngwèn*)⁵⁰). Además, se le debería haber agregado un

⁴⁹ En chino: 您.

⁵⁰ En chino: 我想請問.

marcador de cortesía, por ejemplo, *qing*⁵¹, para demostrar respeto.

8.2.2. Situación 2: cerrar la puerta

En esta situación hay diferencias entre los dos grupos. 61% del grupo español piensa que es adecuada, en cambio el 57% del grupo sinohablante piensa que no es apropiada. La razón es que da impresión de falta de educación, malos modales, y, aunque sean compañeros, o sea por economía del lenguaje, se debería pedir “por favor”.

Por otro lado, varios informantes del grupo de español consideran que, si es buen amigo y hay confianza, uno sabe que la persona no se lo va a tomar mal. Entre amigos en un contexto informal entre iguales, se puede exigir con confianza y decir las cosas de una manera más directa, pues sobran las explicaciones. Según la confianza que se tenga con ellos se puede ser más o menos directo, pues se sobreentiende que no hay mala intención.

Para la mayoría de los sinohablantes, tiene un tono de orden o mandato y puede afectar el ambiente, precisamente, las buenas maneras ayudan a mantenerlo. Hay que ser más suave, aunque los compañeros sigan en sus trece y no se ocupen de la puerta. Alguno ha manifestado que si las relaciones entre esos amigos son muy buenas, se podría decir, pues en relaciones de simetría se puede ser más directo.

8.2.3. Situación 3: retraso en la entrega del proyecto

⁵¹ En chino: 請.

En esta situación, también hubo diferencias. En general, a los españoles no les pareció tan apropiada (52%), pero los taiwaneses la consideraron correcta (70%).

Por un lado, en español, algunos informantes consideraron algunos usos lingüísticos como “es que” no suficientemente formales y acordes con la situación. Por otro lado, la han encontrado pedante, con demasiada justificación, peticiones de perdón y vueltas, pero, al mismo tiempo, demasiado asertiva, dando por hecho que no se puede entregar a tiempo.

(GE) En relación al trato, “Sr. Pérez” es suficiente, no hay necesidad de llamarlo por el cargo, incluso en algunas empresas, se le llama directamente por el nombre aunque sean directivos. Algunos piensan que es formal, pero dado que la persona es nueva en la empresa, es mejor hacer un uso formal de la lengua, con respeto e interés

(GE) En cuanto al estilo del discurso, un informante señaló que estaba mal organizado, primero se ha de pedir más tiempo y luego se han de explicar las causas. Esto es justamente lo contrario de lo que recomiendan los sinohablantes. Trataremos de ello en el apartado 8.4.1.3.2.

El grupo de lengua china encontró la justificación adecuada y cortés. Incluso justificaron las repetidas expresiones de perdón explicando que se trata de un subordinado hacia una persona en autoridad y por eso hay que hacerlo con tacto (*wei wan*⁵²). Una persona dice que muy cortésmente, pero a la vez directa y claramente, el hablante expresa el problema (esto es lo que los españoles encontraban demasiado directo). De todas maneras, cuestionaron un poco que no hubiera terminado el trabajo a tiempo, no hubiera pedido ayuda antes y la extensión de tiempo que pide. Además algunos han criticado la forma de tratamiento, no la encuentran tan apropiada para dirigirse a la persona, sino cuando se habla de un tercero o se tiene más confianza

⁵² En chino: 委婉. Hablamos de ello en el apartado 6.3.1.4.

(esto no se muestra en la traducción al español).

8.2.4. Situación 4: comida en casa

En español se consideró adecuada esta intervención (78%), pues dada la amistad y confianza, se puede hacer la petición de forma más directa y pedir favores libremente. Quiero resaltar que 5 personas pusieron énfasis en la confianza con la amiga, lo que demuestra la importancia que se da a este valor. Por otro lado, algunos piensan que solo hay que hacer ese tipo de petición si la invitada lo ofrece, especialmente si no es una amiga tan cercana, o preguntarle primero si quiere hacer la ensalada, o directamente ocuparse ellos mismos de las tareas para el invitado.

Muchas personas del grupo taiwanés (65%) también consideraron la petición adecuada, resultado de una buena relación entre ambas personas y de un buen trabajo en equipo. Varios añadieron que trabajar juntos en pequeñas tareas ayuda a conocerse mejor, pero que sería mejor dar un espacio para el acuerdo, por ejemplo, con un “¿te va bien?” o algo similar. Por otro lado, algunos manifestaron que la actitud de la anfitriona era un poco demasiado segura de sí misma con respecto a su especialidad culinaria, y que debería atenuarla.

8.2.5. Situación 5: apuntes de clase

Ambos grupos piensan que esta situación es bastante adecuada, con solo un 13% y 22 % (de españoles y de taiwaneses) que piensan de otra manera.

Los españoles en general encontraron la petición con la debida identificación al

principio, respetuosa, con una disculpa acorde. Dos personas expresaron su reticencia por lo largo de la intervención y algunos también manifiestan que es un poco demasiado formal y piden perdón de un modo exagerado, rebuscado y redundante. Las disculpas repetidas suenan falsas e inapropiadas. Un sencillo “disculpe las molestias” al final hubiera sido suficiente. Le faltaría agregar “gracias”.

(GE) Otra cosa que ya han manifestado, es que, a pesar de la cortesía, en cierto modo, es impositivo porque se da por supuesto que la profesora lo va a hacer.

La mayoría del grupo de lengua china considera que la petición está bien hecha: es cortés, se presenta primero y luego de forma indirecta y con tacto, pero claramente, expresa su pesar y hace la petición. No obstante varios expresan que hubiera sido mejor pedirle los apuntes a un compañero⁵³, aunque no está realmente mal pedirselo a la profesora. Un reducido número mencionó que es innecesario repetir tantas veces las disculpas y habría que dar las gracias (son gracias por adelantado).

8.2.6. Situación 6: con la hermana

La mayoría del grupo español (78%) considera inapropiada la forma respetuosa o formal de tratar a la hermana, un 57% del grupo taiwanés la encuentra apropiada, aunque también acusa la exagerada formalidad de la petición.

(GE) Se ha comentado la manera demasiado “cordial” y remilgada; que suena extraña y sorprendería a una hermana. Teniendo en cuenta la relación familiar, de confianza, se habla de manera más informal, directa y casual. Lo mismo ha reflejado

⁵³ Un informante marcó esta situación como apropiada y también como inapropiada, precisamente por esta razón, aconseja pedirselo a otro compañero. Para respetar los porcentajes, esto último no lo hemos computado.

el grupo sinohablante⁵⁴, además manifestaron que no hace falta pedir perdón (especialmente en una relación simétrica), pues eso hace que el tono de la petición se parezca más al que se utiliza con alguien fuera del grupo. Aunque también algunos han expresado que como está más cerca de la ventana, la hermana la abriría, lo haría con gusto.

8.2.7. Situación 7: vecina

Utilizar tía para llamar a una señora de la edad de la propia madre es una costumbre arraigada en Taiwán y por eso el 100% de los informantes la consideró apropiada. Entre los españoles, algunos lo consideran normal (52%), pero el 48% no piensa que sea adecuado. En Taiwán no es descortés hacerlo, al contrario, llamarla de este modo es más cariñoso y acorta las distancias entre los vecinos, por el contrario, utilizar “sra. X” se considera formal y más distante. Si se considera que es ella quien lo propuso, significa que quiere tener una relación más cercana.

Los informantes españoles que están a favor de utilizar este término para llamar a la vecina piensan que quiere ser cercana, y establecer una relación de amistad, además, es ella la que lo propone y da permiso para hacerlo e incluso lo sugiere, les parece algo habitual.

(GE) En cambio varios consideran que aún no hay mucha relación con ella, por eso sería mejor llamarla señora o por su nombre; para llamarla “tía” tiene que haber mucha confianza y un tiempo largo de buenas relaciones. Otros mencionan que “tía/tío” está bien entre colegas, pero no en este tipo de relación. Les parece informal.

⁵⁴ De todas maneras rellenaron el casillero de “apropiada”, pues no piensan que esté mal hacerlo de esa manera, sino que es extraño hacerlo así.

Los jóvenes en España utilizan “tío/a” como marcador discursivo de *control de contacto*, con él captan la atención del oyente y se aseguran que se les escucha (Jorgensen, 2008: 390), quizás hayan pensado que se utilizaba en este sentido.

8.2.8. Situación 8: puntualidad en la excursión

Ambos grupos han coincidido en esta situación, el 74% la considera apropiada. En español les parece oportuno por la confianza que existe entre amigos: es clara y amable y parece no herir susceptibilidades. En el grupo sinohablante, también piensan que es un recordatorio amable para salir de excursión puntual y evitar posteriores problemas. En Taiwán se espera que la gente sea puntual para las citas, por eso recordárselo no está mal.

De todas maneras, también hay dos opiniones que emergen de los grupos, aquellos que la consideran que tiene un tono un poco impaciente e incluso irónico y, por tanto, piensan que podría ser más indirecta pero diciéndole que sea puntual, ya que la impuntualidad afecta a todos; y los que han dicho que se puede ser más directo y explicarle la importancia de no llegar tarde.

8.2.9. Situación 9: en el restaurante

Los dos grupos coinciden en líneas generales (91% en español y 74% en chino) en que es mejor pedirle al camarero que ase un poco más la carne de un modo cortés y amigable.

Un restaurante pertenece a la industria de servicios y por tanto, los clientes tienen

cierto derecho a reclamar calidad pues pagan por ello, pero esto ha de hacerse dentro de límites razonables. Los españoles señalaron que modos antipáticos no son el modo de decir las cosas; hay que hablar con claridad, pero con educación, además el fallo puede ser muy puntual y la culpa no es realmente del camarero. La segunda opción es muy descortés, imperativa y molestará al camarero a quien debemos respetar pues está intentando hacer bien su trabajo.

En la misma línea, los sinohablantes consideran muy descortés la segunda opción, como si fuera un mandato. Además agregan que no es bueno enfadarse.

(GT) Por otro lado, la primera también la ven un poco demasiado cortés pues los clientes tienen derecho a hacer estos reclamos, “le importaría” no es muy adecuado en este tipo de situaciones, sino, por ejemplo, “¿podría molestarle y pedirle que lo asen un poco más?”. Es que “le importaría” se usa cuando se molesta a alguien con un pedido, no cuando lo que se pide es parte de su trabajo, aunque es bueno observar las normas de cortesía en situaciones públicas.

8.2.10. Situación 10: exposición

El modo de ver esta petición es bastante diferente según el grupo. 61% del grupo español la considera inapropiada, contra el 78% del grupo taiwanés que piensa de modo contrario.

Algunos españoles piensan que es razonable la petición, por la relación familiar y confianza que existe entre ambos y que, si no hay objeciones concretas, se ayuda. Aunque otros consideran que es muy directo e imperativo y ni siquiera pregunta si la persona está disponible; debería tener un tono más consultivo, por ejemplo, “¿te va bien?”, “¿podrías ayudarme?”, dar opción a decir que no se puede, etc., además, como

no hay beneficio para los sobrinos, debería mitigar un poco la petición con algún marcador de cortesía. Especialmente porque es el/la sobrino/a quien le hace un favor, además sería natural que ofreciera algún beneficio. El tono familiar de la petición no se puede utilizar cuando supone un esfuerzo importante.

En Taiwán es natural ayudar a los parientes con su trabajo, si un tío pide ayuda y uno tiene tiempo, se le ayuda, pero lógicamente no se puede obligar a los parientes a hacerlo. De todas maneras, debería preguntar si tienen tiempo y están dispuestos a hacerlo, y sería mejor que ofreciera alguna remuneración y más razones por las que necesita la ayuda de los sobrinos.

8.2.11. Situación 11: ver el examen

En esta situación nos encontramos con valores contrarios. Los españoles piensan que es inadecuada (65%) y precisamente con el mismo porcentaje, los taiwaneses la consideran acertada.

En español resulta una petición con demasiados detalles y por eso parece no dar opción de elegir a la profesora. Muchas personas expresaron que no se debe decir “querría molestarla” pues suena brusco, poco delicado e impositivo, sino “si no le importa” o “si tiene tiempo”. En realidad, esta petición es auténtica y forma parte de la colección de correos electrónicos mencionada (v. apartado 7.1.1.1., nota 12). En su original, utilizaba la palabra *ma fan-* molestar, que, como hemos dicho en el apartado 8.1., es difícil traducirla sin que pierda su verdadero sentido y por eso lo hemos retenido en la traducción al español. También alguno indica que utilizaría su nombre o señora, en lugar de profesora. Además recuerdan que hay que llegar el día fijado para ver los exámenes y no excusarse. De todas maneras, algunos la consideran respetuosa

y clara.

Los sinohablantes la encontraron muy cortés, además consideran que ver el resultado de los exámenes es un derecho para los alumnos y por eso no la encuentran impositiva. En todo caso, algunos echan de menos la expresión de perdón y una clara explicación de la ausencia y por eso la consideran un poco descortés. Además, por último habría que dar las gracias, de otra manera, suena impositivo.

8.2.12. Situación 12: cerrar las ventanas

Ambos grupos consideraron acertada la forma de pedir ayuda (96% del grupo español y 83% del grupo de Taiwán).

Es un modo correcto, amable y educado de hacer la petición, con un trato cercano; incluso da razón del motivo. Además es normal ayudar en casa de amigos, lo mismo expresaron los taiwaneses. En todo caso, es posible que si llueve tan fuertemente, la abuela lo pida con más urgencia.

Algunos sinohablantes expresaron que la abuela no tiene que ser tan cortés en su petición, podría haber sido más directa.

8.3. Consideraciones generales

8.3.1. Uso de estrategias

Hemos tratado el uso del imperativo y la indirección en los apartados 7.2.2. y 7.2.3. Las conclusiones de Zhang (1995), Rue y Zhang (2008) y Dong (2008) muestran que la estrategia más utilizada en chino fue la convencional indirecta. Los

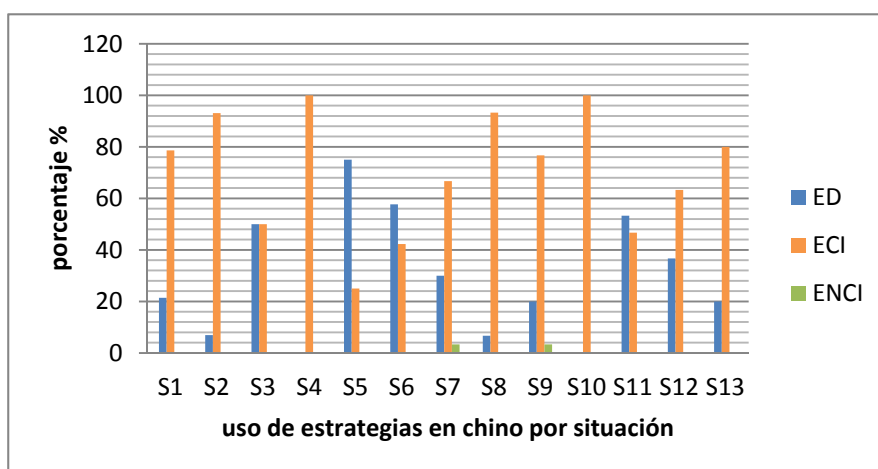
imperativos quedaron en 2^{do} o 3^{er} lugar. Los resultados de nuestro estudio también muestran que las estrategias convencionalmente indirectas fueron las más usadas y le siguen las estrategias directas. Más que la suma total, nos parece interesante ver su uso en cada situación, pues el uso de estrategias directas está muy relacionado con la situación.

Si bien las estrategias directas, y en concreto las derivables del modo son muy apropiadas para hacer peticiones en chino, especialmente con verbos de acciones básicas (Gao, 1999 y Lee-Wong, 1994), depende mucho del poder, de la distancia social y del contexto. En todo caso Gao (1999) afirma que a mayor familiaridad o cercanía, mayor uso de estrategias directas. Al mismo tiempo, las ED aumentan, a medida que el poder aumenta (Lee-Wong, 1994). Sin embargo, a veces las personas con autoridad pueden elegir modos mitigados para incrementar la cercanía con el oyente. Podemos ver esto en la S 3 del TCD (buscar el ordenador), se utilizan las estrategias directas en un 50%. A pesar de estas tendencias, otros estudios (Kirkpatrick, 1991, Zhu, 2012) muestran que en situaciones de subordinación también se utilizan las estrategias directas, con un gran número de modificadores externos, que se consideran obligados en este tipo de situaciones (Zhu, 2012: 221). Esto se debe a que la verdadera indirección, en chino, se encuentra a nivel discursivo con movimientos de apoyo que dan oportunidad a las dos partes para dar gracias, dar explicaciones, hacer elogios, etc. (Zhang, 1995: 84-86).

En nuestros resultados, las estrategias directas fueron más utilizadas en 3 situaciones (situaciones 5, al pedir las vacaciones en la empresa; 6, en el encuentro con agente de tránsito y 11 al cambiar la camisa en una tienda) y en 1, en partes iguales (50% ED y 50% ECI), cuando el profesor pide a un estudiante que busque el ordenador (situación 3). Lo dicho más arriba explica las estrategias directas en las

situaciones 5 y 6⁵⁵ (que tienen un alto porcentaje de mitigadores externos) y la 11 al tratarse de acciones básicas. En la situación 3, obviamente el profesor quiso acortar distancias con los estudiantes y por eso ha utilizado ECI en lugar de simplemente directas. En el gráfico 1 se ve claramente la preferencia de uso de las convencionales indirectas.

G. 1 Gráfico de Estrategias en chino



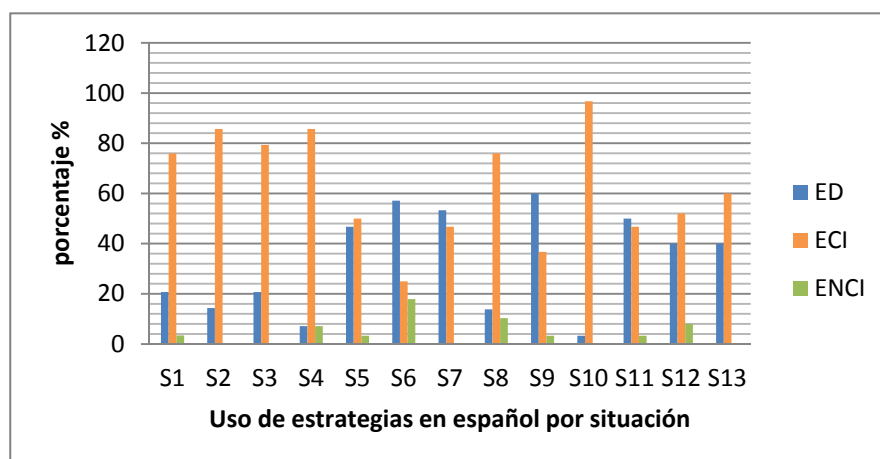
Hemos dicho en el apartado 6.3.2.3. que los españoles tienden al estilo directo, sin embargo, las ECI son las más frecuentes pues a través de ellas, la fuerza de la imposición decrece. Así lo demuestran los estudios de Cenoz y Valencia (1996), le Pair (1996), Díaz Pérez (2003) y Alonso (2005). Nuestro estudio muestra que las estrategias convencionalmente indirectas son también las preferidas (v. tabla 31).

Las estrategias directas son también muy usadas en español (más que en otras lenguas) le Pair (1996), Díaz Pérez (2003) y Alonso (2005) y no se consideran descorteses. En todo caso, dependen mucho, como hemos dicho, de la situación y del contexto. También hay 4 situaciones en las que se utilizaron más las estrategias

⁵⁵ Debido a la relación asimétrica que existe en la situación con el policía, en general no hay mucha posibilidad de negociación (Zhang, 1995: 48).

directas (situaciones 6, el encuentro con el agente de tránsito; 7, al pedir el móvil; 9, al pedirle a la abuela el plato favorito y 11, al cambiar la camisa en una tienda). En las situaciones 7 y 9 son marca de solidaridad: no hay distancia social. En las situaciones 6 y 11, la petición directa hace el propósito ilocutivo del acto de habla más explícito y por ende, más claro, sin temor a malas interpretaciones.

G. 2 Gráfico de Estrategias en español



La preferencia de uso de ECI va también en la línea de Blum-Kulka y House (1989 b) sobre el uso de esas estrategias en diferentes lenguas.

8.3.2. Uso de modificadores internos y externos

En el apartado 7.2.5. hablamos de la importancia de los modificadores externos o movimientos de apoyo en la lengua china para hacer el discurso más cortés. Esta tendencia se muestra en los resultados de nuestro estudio. Siete de las trece

situaciones tienen más modificadores externos que internos (v. tabla 30). Concretamente, aquellas que tienen mayor distancia y mayor fuerza impositiva de la petición se han hecho con un gran número de movimientos de apoyo (por ejemplo, las situaciones 1, retraso del trabajo de fin de curso; 5, pedido de vacaciones y 6, el encuentro con el agente de policía). Estos movimientos son principalmente justificadores, expresiones de agradecimiento, abajamiento y perdón. Hablaremos un poco más de ellos en el apartado 8.4.1.1.2.

Hay 5 situaciones en las que los modificadores internos son levemente más numerosos. La primera es la situación 2 (pedir un libro a la profesora). Creemos que la razón es, como han comentado en el TCP que es normal en Taiwán pedirle un libro al profesor, incluso es una señal de interés en la asignatura. Además, como se explica en la situación, no hay mayor distancia con esta profesora. Todo esto hace superfluas demasiadas explicaciones, pero, a la vez, la petición se hace con mucha cortesía. Algo similar sucede con la situación 3 (buscar el ordenador), es una situación muy común de la que no hace falta dar razones ni realizar otros movimientos de apoyo. En el caso de las otras 3, la situación 4 (quedarse en casa de un amigo) es una situación simétrica, pero el riesgo de una negativa es mayor, con la consiguiente pérdida de imagen, y es por eso que se ha atenuado con subjetivizadores y elementos consultivos. En la situación 10 (coger la maleta) se ha mitigado con marcadores de cortesía, minimizadores y el marcador de cortesía y muestra de abajamiento de ayuda-*bang*⁵⁶, ya que se trata de un desconocido y puede molestarlo. La última, es la situación 12 (instalar una aplicación en la tableta). No hay distancia, hay confianza, pero puede llevarle tiempo la instalación y por eso se utilizan expresiones de acuerdo, minimizadores y el marcador de cortesía ayuda-*bang*.

⁵⁶ En chino: 幫.

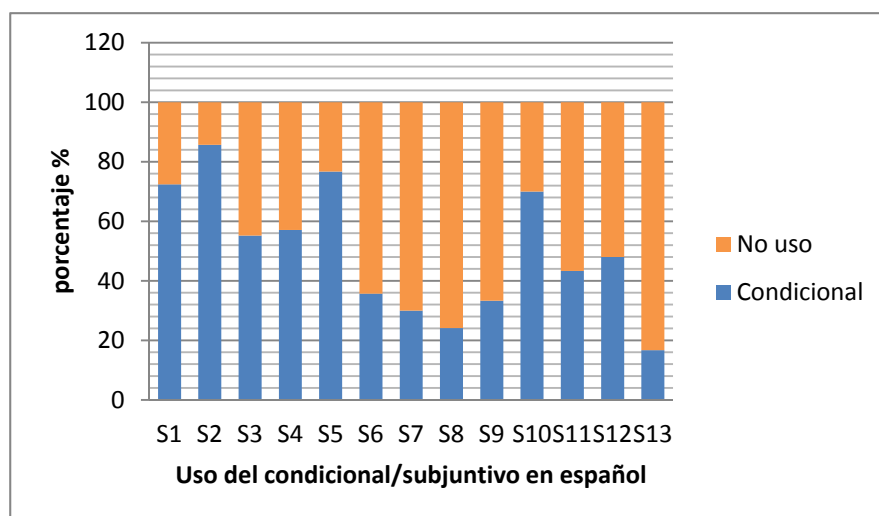
Por último, estamos de acuerdo con Zhu (2012: 221) que al utilizar varios mitigadores internos en el acto nuclear moderan de tal manera la petición que hasta los imperativos, pueden sonar suaves y corteses en chino. Esto es concretamente, pensamos, el caso del chino mandarín que se utiliza en Taiwán y por eso apoyamos su teoría de que los actos nucleares con modificadores internos tienen también un papel importante en la expresión de cortesía en chino (Zhu, 2012: 223).

T. 31 Porcentaje de modificadores internos y externos por situación y lengua

Chino	Mod. intern	Mod. ext	Español	Mod. intern	Mod. ext
Situación 1	33.7%	66.3%	Situación 1	36.3%	63.7%
Situación 2	52.2%	47.8%	Situación 2	44.9%	55.1%
Situación 3	56.8%	43.2%	Situación 3	44.6%	55.4%
Situación 4	53.8%	46.2%	Situación 4	38.2%	61.8%
Situación 5	23%	77%	Situación 5	27.9%	72.1%
Situación 6	33.7%	66.3%	Situación 6	29%	71%
Situación 7	34.5%	65.5%	Situación 7	35%	65%
Situación 8	38.7%	61.3%	Situación 8	31.6%	68.4%
Situación 9	34.9%	65.1%	Situación 9	45.9%	54.1%
Situación 10	54.5%	45.5%	Situación 10	37.8%	62.2%
Situación 11	25.6%	74.4%	Situación 11	32.4%	67.6%
Situación 12	57.3%	42.7%	Situación 12	26.8%	73.2%
Situación 13	23.7%	76.3%	Situación 13	20.2%	79.8%

En español los modificadores internos fueron, en todos los casos, menos utilizados que los externos. Entre los modificadores internos sintácticos el más usado fue el condicional o subjuntivo (primordialmente el condicional). Se utilizó en todas las situaciones (v. G. 3), con mayor intensidad en aquellas ocasiones en las que el poder o la distancia eran mayores, como en el caso de las situaciones 1 (ampliar plazo del trabajo), 2 (pedir el libro a la profesora), 5 (pedir vacaciones) y 10 (pedir ayuda con la maleta). El uso del condicional supone un distanciamiento de la realidad y del campo deíctico, lo que reduce la fuerza impositiva de la petición (Díaz Pérez, 2003: 279).

6.3 Uso del condicional en español



Otros modificadores fueron los marcadores de cortesía. Destacamos aquí el uso de “por favor”. En los resultados obtenidos en nuestro estudio este marcador de cortesía fue utilizado 74 veces, especialmente en la situación 3, en la que se pide ir a buscar el ordenador. Es cierto que en las situaciones simétricas se utilizó pocas veces y también en la de relación de subordinación, sin distancia (como la situación 9, sobre el plato favorito de la abuela). Un estudio de Alonso (2005), indica que de 30 españoles, solo dos utilizaron el marcador de cortesía “por favor”. Lógicamente, concede que en situaciones de familiaridad, no es necesario utilizarlo, algo similar a los resultados de nuestro test. Atribuimos estas diferencias a las limitaciones del TCD. Como hemos mencionado, a veces los informantes responden del modo que “habría que hacerlo” y no de la manera en que realmente lo hacen habitualmente.

En cuanto a los modificadores externos, son más numerosos. Hablaremos de las justificaciones y otros elementos más abajo (v. apartado 8.4.1.3.2). Según Hickey (2005) los españoles no dan las gracias habitualmente, pero sí lo hacen cuando reciben un favor (v. apartado 6.3.2.6). Precisamente, este marcador de cortesía estuvo

especialmente presente en la situación 3 (pedir el ordenador), la 10 (recoger la maleta) y la 11 (cambiar la camisa). Aunque esta última parece ser parte del “deber de la vendedora”, quizás lo interpretaron como un pedido añadido y por eso expresan gratitud.

8.4. Premisas culturales (PC) que sustentan las respuestas del TCD y TCP

En el apartado 6.4. hicimos un esbozo de 7 premisas culturales de Taiwán y de España (con clara consciencia de que son tendencias sociales y que no todos los miembros de esa cultura actúan de igual modo). Los resultados del TCD y del TCP en gran manera se adecúan a esos valores. Para facilitar la referencia, utilizaremos abreviaturas para las premisas culturales de Taiwán (PCT) y premisas culturales de España (PCE).

8.4.1. Premisas culturales de Taiwán

8.4.1.1. Reverencia, respeto, deferencia y estima por la jerarquía

Además de la reverencia debida al superior (o persona mayor o que tiene más experiencia), que tiene múltiple manifestaciones, entre otras la piedad filial; hay también un valor añadido y es que el superior debe ocuparse del subordinado. Dentro de las características del liderazgo paternalista está la preocupación por los problemas personales de los subalternos (v. apartado 6.3.1.1.). Es posible que la forma directa de dirigirse al jefe (o a la empresa) para pedir las vacaciones (S 5 del TCD) esté basado

en esto, en la esperanza de ayuda⁵⁷.

8.4.1.1.1. Trato (PCT, 2.a y PCE , 2)

Las situaciones 1 y 2 del TCD (pedir ampliar el plazo para entregar el trabajo de fin de curso y pedir prestado un libro a la profesora), así como la S 1 y 11 del TCP (preguntar al profesor sobre el libro mencionado en clase y pedirle ver los exámenes) y la situaciones 5 del TCD y 3 del TCP (pedir vacaciones y pedir ampliación del plazo para entregar un proyecto) se refieren más específicamente a este tema, pues se encuadran en situaciones de subordinación.

Al hablar de las premisas culturales (v. apartado 6.4.) mencionamos que en Taiwán una muestra del respeto y deferencia por la jerarquía es el uso de un tratamiento formal, utilizando el rol o título. En las situaciones arriba mencionadas se ve claramente esta tendencia. En el TCP, además, aclararon que hay que usar el rol con el apellido y utilizar “usted”, etc. De todas maneras, en los últimos años hay cierta tendencia a usar el nombre en lenguas extranjeras con algunos profesores jóvenes educados en el exterior o extranjeros. Sin embargo, no se acostumbra hacerlo así cuando se los llama en chino.

Utilizar un rol o título más elevado que el que realmente se tiene resulta en un elogio pues eleva a la persona objeto de esa posición. A la vez, si es una persona en posición de autoridad que utiliza el rol entre pares, se abaja y muestra solidaridad. Esto es lo que sucede en la S. 3 del TCD (buscar el ordenador), y también es costumbre habitual en Taiwán.

⁵⁷ Esto fue el comentario de un nativo cuando hablamos de este tema.

8.4.1.1.2. Expresiones convencionales que muestran deferencia

Hemos ya hablado de la actitud de abajamiento, pero como dijimos, es un abajamiento que eleva a la otra persona, utilizando el rol, demostrando la necesidad de ayuda (con *bang*-ayuda) o de orientación y expresiones un poco lexicalizadas como por ejemplo, “le pido que me oriente/enseñe” (*qǐng nín duōduō zhǐjiào*)⁵⁸ u otras semejantes.

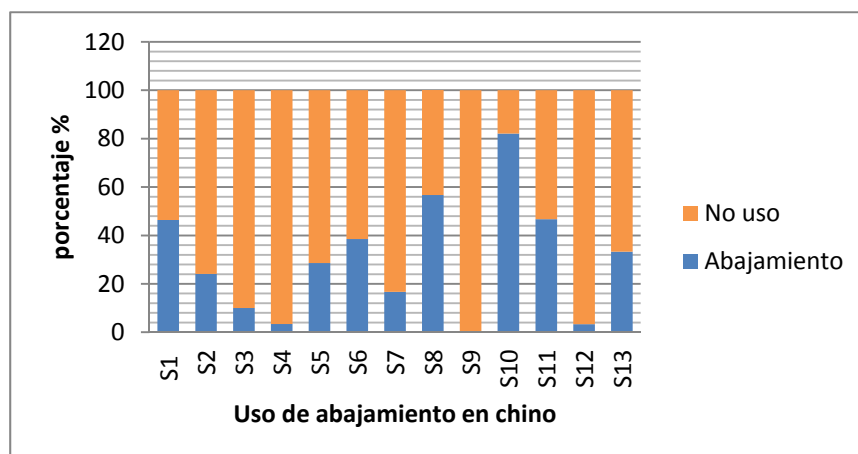
También forman parte de este apartado *ma fan*-molestar por la cual se pide perdón por las molestias causadas y “me da apuro” o “me da vergüenza” (*buhao yise*⁵⁹). Responden a sentimientos de vergüenza por molestar y miedo al rechazo. Se utilizan especialmente para pedir un favor y expresan la pena o el apuro de producir una molestia. Si se pide algo a una persona en relación jerárquica, se usa especialmente, para mitigar la petición. A veces se traduce por “lo siento”, pero este vocablo no transmite bien su sentido. De hecho, una informante del TCP expuso que en Taiwán, cuando se hace una petición se utiliza *buhao yise*-qué apuro y no “perdón”, porque no hay nada que merezca pedir perdón. En el G 4 podemos ver el uso de esta expresión en las diferentes situaciones del TCD. En la S1 (ampliar plazo de entrega del trabajo), además de la petición y la molestia, se trata de una relación jerárquica, por lo que es muy apropiado. La S 6 (policía) se utiliza para apelar más a su “misericordia”. En las S 10 y 11 (maleta y camisa, respectivamente), hay distancia social y en la S 8 y 13 (cita y comida), la fuerza de la petición es mayor por la importancia que se da a la puntualidad en la primera y por tratarse de dinero (aunque poca cantidad), en la segunda. Queremos hacer notar que en las S 3 (traer ordenador), casi no se utiliza porque es una relación jerárquica. Tampoco en la 9 (abuela) y la 12

⁵⁸ En chino: 請您多多指教.

⁵⁹ En chino: 不好意思.

(tío) porque se trata de relaciones familiares. Por último creo que esta es una expresión que a los extranjeros les cuesta utilizar, pues no están acostumbrados a este abajamiento.

G. 4 Uso de abajamiento en chino

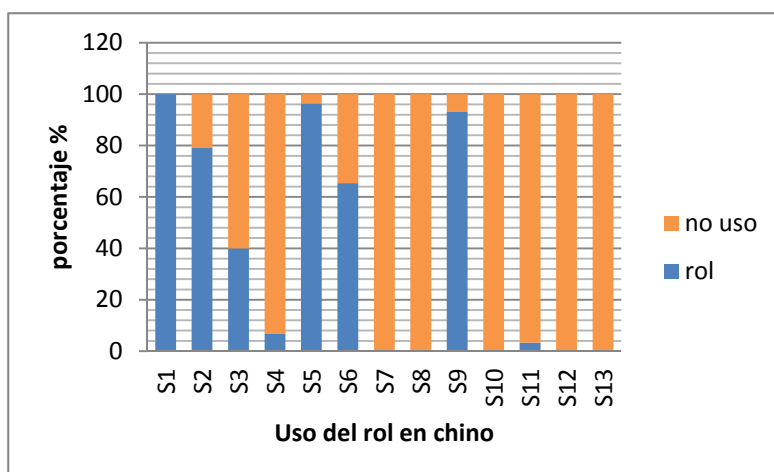


8.4.1.2. Importancia del rol:

El rol está ligado a las relaciones sociales y a la situación. Como hemos dicho en el apartado 6.3.1.2., varios autores (Pan, 2000; Hsu, 1991; Tuan y Hsu, 2009: 89 y Lii-Shih, 1999) consideran a China y a Taiwán como sociedades centradas en la situación, la conducta apropiada según la posición o estatus en cada situación. Aunque es un fenómeno normal, se nota marcadamente en las contestaciones obtenidas en chino, especialmente en el uso de alertadores de rol y marcadores de cortesía o elementos de abajamiento. En la S 1 TCD (ampliar plazo del trabajo), S 5 (vacaciones) y S 9 (la abuela), hubo un uso de más del 90%. A ello le sigue la S 2 TCD (pedir libro) en el que hubo también una alta proporción; la S 6 (agente) tuvo un 65.4%. Por otro lado, la conducta apropiada según la posición llama a cumplir con el propio deber, por eso, como han comentado en el TCP, no es apropiado decirle al camarero (S 9 TCP) si

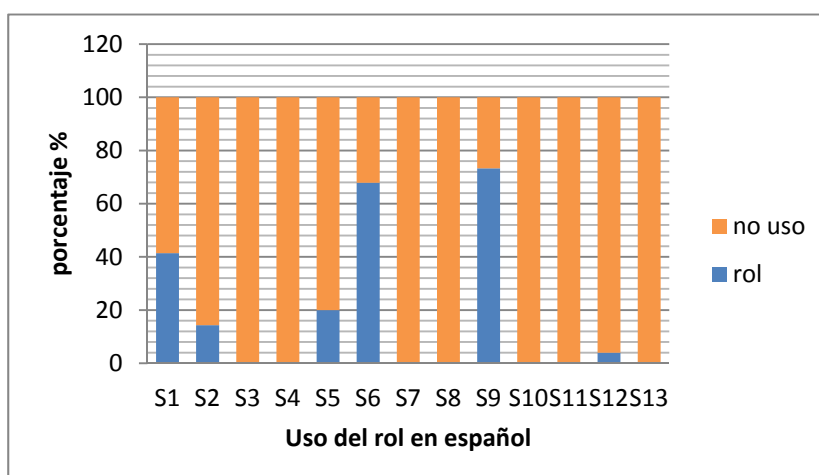
“le importaría asar el pollo un poco más”, porque no se le está molestando con un pedido, sino que es parte de su trabajo.

G. 5 Uso del rol en chino



Es significativo que en español han utilizado el rol en mucha menor proporción, principalmente en la S 1 del TCD (ampliación del plazo del trabajo), 6 (agente) y 9 (abuela). En mucho menor proporción en la S 5 (vacaciones). El estilo más directo y solidario se demuestra con esta preferencia de uso.

G. 6 Uso del rol en español



8.4.1.3. Armonía

Se busca la armonía en todos los niveles. Entre las situaciones estudiadas, podemos mencionar la S 2 del TCD (puerta) y la S 9 del TCP (restaurante), varios han mencionado que es mejor no enfadarse y decir las cosas con cortesía. La conformidad con las normas y expectativas sociales es importante.

8.4.1.3.1. Estilo directo

Aunque la tendencia al estilo comunicativo indirecto es primordial (v. apartado 7.2.3.), Lee-Wong (1994: 495 y 498) también menciona la preferencia por convenciones lingüísticas que sean económicas, claras y explícitas; pero, por supuesto con modificadores internos (en este caso, mayormente marcadores de cortesía) que mitigan la fuerza de la petición. Estos elementos son económicos y llevan a la vez una carga cultural de cortesía en las interacciones.

En este punto, en lo que se refiere al grupo sinohablante, queremos recordar la importancia de la situación (v. apartado 4.2.2.1. y 6.3.1.2.) y su importancia en Taiwán, como sociedad centrada en la situación y según la posición social y estatus del individuo. Es decir, en algunas situaciones es cortés hacer peticiones de modo más directo. Ambos grupos han manifestado que en relaciones de confianza o de simetría, se puede ser más directo. En la S 12 del TCP, algunos informantes expresaron que la abuela no necesita ser tan cortés en su petición de ayuda. Ella es mayor y puede dirigirse a generaciones menores en un estilo directo sin temor a faltar a la cortesía.

8.4.1.3.2. Indirección:

Este tema no está relacionado con una situación específica, sino que se aplica en general a todas por el estilo del discurso y forma de conducir las comunicaciones interpersonales.

Hemos dicho que la verdadera indirección, en chino, se encuentra a nivel discursivo (Zhang, 1995b) y en él, con movimientos de apoyo. La S 11 del TCP (ver el examen) da muchos detalles para el modo de ver de los españoles. A veces las peticiones pueden ser largas, con peticiones de perdón, agradecimientos, justificaciones, etc. que dan oportunidad a ambas partes para negociar y dirigirse a una meta común, cuidando ambas imágenes. Un email que escribió un estudiante pidiendo poder apuntarse a la clase era muy largo⁶⁰, comenzaba con su presentación, los motivos por los que quería estudiar español, las recomendaciones de estudiantes mayores que él, sus futuros planes profesionales, la necesidad de saber idiomas, para terminar con la petición y una expresión de deseo de poder hacer realidad sus ideales. Entre todas esas explicaciones, hace sentir la importancia de la enseñanza, cosa que produce un efecto de elogio hacia el profesor.

En ciertas circunstancias, una petición demasiado directa (sin marcadores de cortesía), no resulta cortés. Concretamente, en la situación 1 del TCP varios informantes sinohablantes comentaron que la forma de dirigirse al profesor para hacerle una pregunta sobre el libro mencionado en clase no era apropiada en una relación de subordinación, dado que parecía una interrogación, tenía un tono impositivo y le faltaba cortesía. En una situación similar, en la S. 2 del TCD, en cambio, los estudiantes utilizaron *ching wen*⁶¹ (puedo/podría preguntarle), una fórmula más cortés para hacer preguntas.

En general, como hemos dicho en el apartado 7.2.5., en chino se sigue un orden

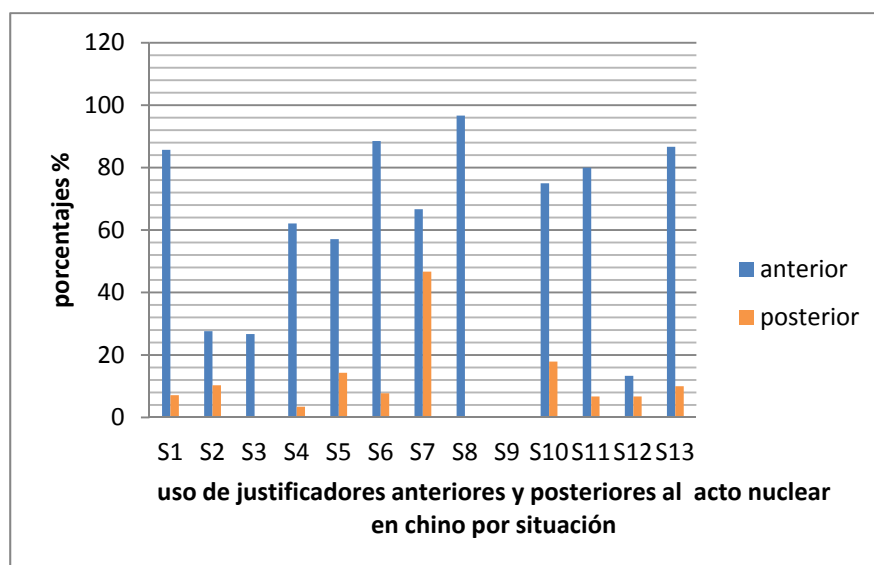
⁶⁰ Parte de la cce.

⁶¹ En chino: 請問

de causa y efecto en el discurso, por eso generalmente las justificaciones van antepuestas al acto nuclear. Esto es manifestación de cortesía, pues hacerlo de modo directo e inmediato, sería descortés (Zhang, 1995b: 86). Hubo varios comentarios entre los informantes del TCP insistiendo en este punto. Por ejemplo, en la S 8 del TCP (puntualidad en la excursión) sería mejor poner la razón al principio. Incluso uno comentó que, si hay presentación, ha de ir primero y luego, de forma indirecta y con tacto (*wei wan*), se expresa el sentimiento de pesar y luego la petición. Esto puede parecer un poco inescrutable y difícil de entender para un occidental. El *wei wan* es el arte de la comunicación indirecta (v. apartado 7.2.3.), pues la hace conciliadora, cortés, diplomática. Los informadores sinohablantes se refirieron a ello, elogiándolo, en varias partes del TCP (Situación 3).

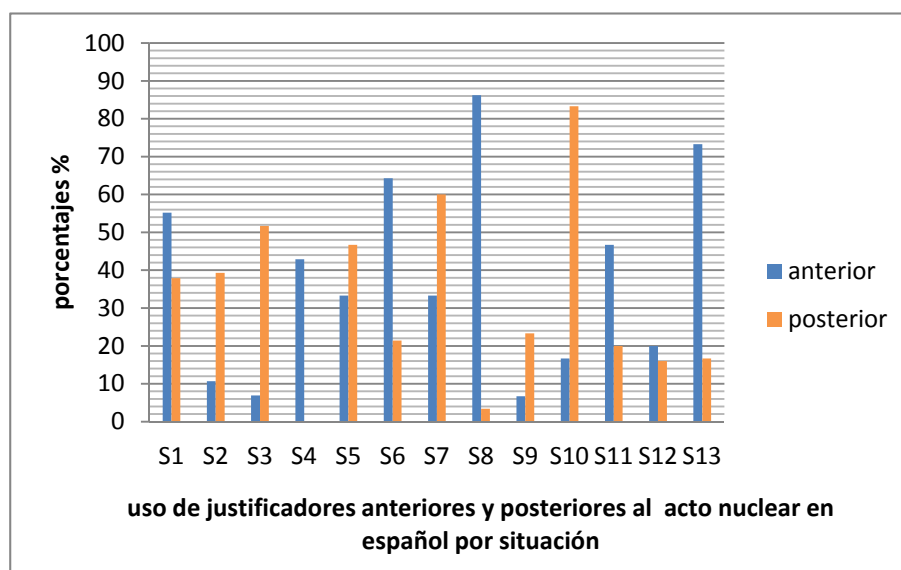
En el gráfico G. 7 vemos la proporción entre justificadores antes y después del acto nuclear. Solo una situación no tiene Justificaciones o explicaciones, la S 9 (abuela). No han visto necesario explicar nada a la abuela, tan solo pedirle que haga su plato favorito. En todos los otros casos, las justificaciones anteriores al acto nuclear son más numerosas. Llamen la atención las S 1 (ampliación del plazo del trabajo), S 6 (agente de tránsito), S 8 (cita) y 13 (comida). En las dos primeras, la situación es jerárquica y hay distancia social y poder. La situación es simétrica, pero el peso de la petición un poco más importante y por eso se justifican más.

G. 7 Justificadores anteriores y posteriores al acto nuclear en chino



En español no hay un modelo definido, en 6 casos, la justificación va antes del acto nuclear, en uno, todas las justificaciones son previas y en los otros 6, la justificación va detrás. Ambos modos son posibles (Díaz Pérez, 2003: 300), en general, depende del peso de la imposición, si el peso es mayor, se menciona antes.

G. 8: Justificadores anteriores y posteriores al acto nuclear en español



8.4.1.4. Guanxi

Con las personas dentro del grupo, la relación y comunicación no necesita de mayores formalidades. Con la familia se habla de modo directo y casual, al igual que los españoles, no se utiliza “perdona”, “siento molestarte”, etc. pues parecería que hay distancia entre los miembros de la familia. Aunque hay trato jerárquico, lo es con mucha confianza (v. apartado 6.3.1.5).

Hablamos en el apartado 6.3.1.7. sobre las relaciones afectivas o familiares, en las que rige la regla de la necesidad. Si alguien necesita ayuda, se le brinda, siempre que sea posible. Este es el caso de la S 10 (exposición) del TCP. Aunque el tío no pregunta si tienen tiempo o quieren colaborar, ni tampoco ofrece remuneración, están dispuestos a ayudarlo. Algo similar ocurre en la S 12 del TCD (tablet), el sobrino está dispuesto a instalar lo que sea necesario. Por otro lado, en las relaciones mixtas entra en juego el *renqing*⁶² o favor que regula los beneficios, respetando la armonía social. Es posible que la forma directa de dirigirse al jefe (o a la empresa) para pedir las vacaciones (S 5 del TCD) esté basado en este aspecto y en el liderazgo paternalista.

En la situación 11 del TCD (cambiar camisa) nos encontramos con una relación casual o temporal, la relación se rige por condiciones objetivas. En el presente caso, los clientes presentan el tique de compra para cambiar la mercadería.

8.4.1.5. Hospitalidad

Los taiwaneses son muy hospitalarios y habitualmente invitan a parientes y amigos a sus casas. También a los extranjeros. En la S 4 del TCD (quedarse en casa

⁶² En chino: 人情.

de un amigo) no es el anfitrión el que invita, de allí que la imposición de la petición sea un poco más importante, sin embargo, la solidaridad prima en la mayoría de los casos.

8.4.2. Premisas culturales de España

8.4.2.1. Relaciones acogedoras, cercanas y distendidas

Esta actitud cercana y distendida se ve claramente en las S 7 (pedir el móvil), 9 (la abuela) 12 (tablet) y 13 (la comida), ya sea porque tienen una relación de familia o de amistad. El trato es directo, se utilizan principalmente preguntas simples, hay confianza y cordialidad. Se ve especialmente también en los acortamientos de “por favor” (en “porfa”), los apelativos familiares a la abuela y también al sobrino, los animadores (“¡dime que sí!”) etc. que hacen el trato cercano y distendido. También en muchas respuestas del TCP han dicho que a los amigos se les puede pedir favores, las explicaciones sobran, etc.

8.4.2.2. Igualitarismo y proximidad

Se trata de minimizar las relaciones de poder y de distancia social. No es que no existan, sino que se ejercen de modo más suave y cercano. Un ejemplo es la S 3 del TCD (buscar el ordenador). Un informante preferiría buscarlo él mismo que darle a un estudiante ese recado. Otro ejemplo de esta tendencia es el tuteo.

En España, también consideran que hay que dirigirse con respeto al profesor y esa es la costumbre de la mayoría de los informantes. Sin embargo, también se ha mencionado que pocos profesores exigen ahora que se les trate de usted, y, por

supuesto, que es posible tutearlos cuando el profesor lo permite o hay mayor cercanía. De hecho, algunos informantes tutearon al profesor en la situación 1 y un 42.9% en la situación 2 del TCD o sugieren llamarla por su nombre o al menos sra. X (situación 5 del TCP). En la situación 5 del TCD también hay un informante que llama al Gerente General por el nombre y lo tutea, pues, en algunas empresas, es costumbre hacerlo así, aunque sean directivos. En suma, creemos que se trata con más deferencia al profesor o jefe (uso del rol y usted) cuando hay más distancia y este modo de trato cambia gradualmente hacia un trato más informal cuando aumenta la cercanía entre las partes o el superior toma la iniciativa. Este cambio gradual minimiza las relaciones de poder y hace la relación más cercana y distendida (otro aspecto de las PCE, 2.).

8.4.2.3. Apasionamiento y expresividad

En las respuestas al test hay mecanismos adaladores, comentarios solidarios y enfatizadores positivos que son parte de la cortesía valorizante ya mencionada: valorar la presencia del oyente, sus contribuciones y logros, hacerlo sentirse apreciado, etc. Expresiones como “un millón de gracias”, “me muero por...”, “tengo una ganas terribles de...”, eso “que tantísimo me gusta”, etc. entre otras que aparecen entre las respuestas de los informantes. Comentarios como “¡Qué ganas de veros!”. “(...) hay mucho tiempo libre para disfrutar juntos, amigo”, “¡me encantaría estar con vosotros!”, “...a ver, si me porto bien...y lo haces (el plato). Bueno y luego me enseñas, ¿eh?” En la S13 del TCD (comida) 2 informantes utilizaron expresiones malsonantes al descubrir que se habían olvidado la cartera en casa. Uno también las utilizó con su amigo que aparentemente no tenía mucha intención de pagarle la comida.

8.4.2.4. Confianza en los miembros del grupo

La palabra confianza aparece 33 veces en los dos test del grupo de español. En muchos casos es la razón por la que una petición es apropiada o no en el TCP, simplemente: confianza. Esto se da especialmente en las situaciones 2 (puerta), 4 (comida) y 8 (excursión) del TCP. Está también relacionado con el modo directo de las intervenciones; si hay confianza, se puede ser más directo, pues no se necesitan demasiadas explicaciones o preámbulos y se puede hablar libremente, sin temor a falsas interpretaciones. También está relacionado con la situación 4 (casa del amigo) del TCD, pues los españoles apelan a la confianza para dar mayor libertad al oyente y para justificar la carga de la imposición al pedir quedarse en la casa de un amigo.

Por supuesto esto es, si acaso, más fuerte en las relaciones familiares, con quienes se habla de modo directo y casual (S 6 TCP: hermana). Utilizar títulos de parentesco con personas que no tienen parentesco alguno las hace “pertenecer” al grupo y mantener una relación más cercana (S 8 TCP: tía-vecina).

En general muchos están dispuestos a ayudar a los parientes en la S 10 del TCP (exposición), por la confianza y relación familiar, así lo manifiestan, pero echan en falta un tono más consultivo y menos impositivo.

8.4.2.5. Originalidad y seguridad en uno mismo, en los propios logros

En algunas situaciones hay algunas salidas originales y divertidas, como cuando le piden al policía: “no sabe cuánto le agradecería que por esta vez cierre un ojo” y no le ponga la multa. “Oye amigo simpáticoooo, vamos a hacer una cosa, tú me invitas hoy a comer y mañana te invito yo. ¿Te parece?” o “¡Atención! ¡Super sorteo! El que me invite a cenar hoy le invito mañana a cenar y a un café con helado”.

En la situación 4 del TCP algunas personas del grupo taiwanés mencionaron la exagerada confianza en sí misma de la anfitriona al hablar de su especialidad culinaria, asegurando lo bien que le sale, sin atenuaciones como expresiones de esperanza que le guste, etc.

8.5. Visiones diferentes

Dentro de la pragmática intercultural, la competencia pragmática es muy importante para lograr un buen entendimiento entre culturas (v. apartado 2.2. y 4.2.). Al hablar en otra lengua, es importante poder interpretar las palabras de acuerdo a la intención del emisor, usar e interpretar la lengua en contexto y saber las características y valores que priman en esa sociedad para comunicarse adecuadamente, entender las diferencias y no ser malinterpretado.

Las premisas culturales nos dan pautas socioculturales para entender la imagen y los deseos que los hablantes tienen sobre ella. Reiteramos que no todos los miembros de una cultura actúan del mismo modo, pero estas generalizaciones ayudan al entendimiento y acercamiento de los pueblos.

Para ambas culturas, los deseos de solidaridad, afiliación y la importancia de ser parte del grupo son importantes, aunque en Taiwán, de un modo más jerárquico y en España más igualitario. En ambas también tiene mucha importancia la situación.

Hemos hablado ya de la cortesía valorizante (Albelda, 2004) y del deseo de realce de la imagen (Hernández Flores, 2004b) propio de los españoles, que manifiesta el cuidado de la imagen del interlocutor y que la interacción social es amable y fluida. Pensamos que en Taiwán existe una cortesía jerarquizante, por el deseo de mostrar deferencia y respeto hacia la autoridad. Esto no implica distancia en

las relaciones, sino más bien el modo en que se conducen esas relaciones (v. apartado 6.3.1.1.). Con ella, en cierto sentido se eleva la imagen del oyente y se muestra deferencia. Al mismo tiempo, el mero hecho de hacerlo es positivo para el hablante y por ende, también resulta en beneficio de ambos.

En situaciones fuera del grupo íntimo, este deseo de mostrar deferencia hace poner énfasis en las molestias que se pueden causar al pedir un favor, con la consecuente vergüenza o pesar. Estas se expresan en las fórmulas de abajamiento que hemos mencionado. Estas estrategias que manifiestan reiteradas peticiones de perdón, agradecimiento, justificaciones, a veces resultan exageradas a oídos de los occidentales. Como han dicho algunos informantes en el Test de conciencia pragmática (TCP), las disculpas repetidas suenan falsas e inapropiadas. Además las explicaciones largas con estrategias para cuidar la imagen de ambas partes en algún caso parecen que dan vueltas o que son demasiado rebuscadas. Pero al mismo tiempo, algunas intervenciones suenan muy directas para los españoles, pues son aspectos que en la otra cultura se ocupa el que está en autoridad. Además, en cuanto a la relación con los demás, se evita marcar las jerarquías y roles.

Por otro lado, en algunos casos, ser muy directos puede resultar descortés para los sinohablantes, como el en la S 2 del TCP (la puerta), la confianza en sí mismo aparece ostentosa (v. apartado 6.3.2.8.), la confianza en las relaciones puede resultar impositiva, si no se considera que se ha llegado a ese nivel de cercanía y las expresiones enfáticas pueden malentenderse o resultar exageradas.

El estilo discursivo como hemos dicho en los puntos anteriores, es diferente entre ambas culturas y puede llevar, si no a malentendidos, a falta de entendimiento y hasta puede parecer a los occidentales que el modo de los sinohablantes es un poco inescrutable.

En otras palabras, el conocer los valores que fundamentan las preferencias nos

facilita la elección adecuada entre posibles expresiones. Una profesora de lengua china una vez me preguntó si ya podía expresar mis verdaderos sentimientos u opiniones en la lengua. Si las premisas culturales no se enseñan, a veces pasan años hasta descubrir cómo hacerlo de un modo acorde con la cultura meta y adecuado con la propia identidad. Creemos que los paradigmas de estilos de expresión de las peticiones solos, no son suficientes, aunque sí son necesarios (al menos algunas fórmulas) para el aprendizaje de una lengua.

Conclusiones

Haciendo un breve repaso sobre algunos puntos importantes tratados a lo largo de estas páginas, queremos recordar que la interculturalidad implica una apertura respetuosa, a la vez que de transformación por el otro, mediante la comunicación y el diálogo (de Vallescar Palanca, 2000: 396). También hay que destacar que para que haya verdadera comunicación ha de haber una intención de comunicar algo, un mensaje para transmitir y un contexto en el que sucede (Escandell, 2004a), y si nos centramos en sus aspectos lingüísticos, esto implica que haya unos contenidos proposicionales que nos remiten a la Teoría de los actos de habla de Austin (1962) y Searle (1969). A esto se agrega que, para comprender el mensaje en un contexto intercultural, necesitamos de la competencia intercultural a fin de poder interpretar comportamientos, hacer inferencias y actuar de modo apropiado, etc. en esa situación (Byram, 2000, Chen y Starosta, 1996), mejor aún, necesitamos de la pragmática intercultural que es la capacidad de interpretar la intención del hablante y de usar la lengua en contexto en una situación de comunicación intercultural. La falta de estas competencias lleva muchas veces a fallos comunicativos y a malentendidos que pueden surgir entre interlocutores de diferentes culturas.

Siguiendo en la línea de los actos de habla, la cortesía acompaña toda formulación de los mismos (Havertake, 1994), que se encuentran en un continuum de cortesía y son las condiciones (que se dan en la situación y contexto) las que

determinan el grado de cortesía de dicho acto (Lavandera, 1988). A la vez, la distancia social y el poder influyen en la situación o contexto y, por ende, en las estrategias de cortesía que sean adecuadas a esas condiciones. Relacionado con esto está la noción de imagen (Goffman, 1967) y los deseos y necesidades que tiene para sí, que pueden variar con las culturas. Por eso, nos parece apropiado el enfoque de Bravo quien los clasifica en deseos y necesidades de autonomía y de afiliación, pero como categorías vacuas (Bravo, 1999 y 2003); su determinación se realiza a través de corpus naturales, premisas o convenciones sociales, estudios antropológicos, test de hábitos, etc. (Bravo, 2001).

En nuestro trabajo, además de hacer un repaso pertinente sobre las teorías que nos han servido de marco teórico, hemos intentado acercarlas al contexto de nuestro estudio con ejemplos de las culturas de los países que son objeto de nuestra investigación. Siguiendo la línea de Bravo (1999), hemos hecho una lista de algunos valores de estas sociedades, así como de premisas culturales¹, flexibles, abiertas, que dan cuenta de ellos, para entender mejor la imagen y los deseos que los hablantes tienen sobre ella. Somos conscientes de que estas premisas culturales no son exhaustivas, que son generalizaciones y que no todos los miembros de una cultura actúan de ese modo concreto, pero su conocimiento es una ayuda para el mutuo entendimiento pues conociéndolas es el mejor modo de aprender a emitir actos de habla corteses.

Los dos test que hemos hecho sobre el modo de formular las peticiones han sido de gran utilidad pues uno (el TCD) nos ha dado información sobre el modo² en que los hablantes realizan este acto de habla de acuerdo a situaciones concretas y el otro (el TCP) nos ha mostrado cómo ven los hablantes las diferentes actuaciones. Todo

¹ Basadas en la literatura pertinente, como indicamos en el apartado 6.4.

² O las normas de uso (Hernández Sacristán, 1999: 59).

esto nos ha permitido sacar conclusiones con datos de los propios informantes nativos.

En el apartado 8.5. ya adelantamos algunas breves conclusiones sobre las diferencias en el modo de hacer las peticiones en chino mandarín y en español, remitimos allí al lector, ya que aquí solo haremos un somero comentario sobre ellas. De acuerdo a los datos y resultados de nuestro estudio e investigación sobre la petición:

- 1 En ambas culturas se concede gran atención a lo que en los estudios de cortesía se denomina solidaridad, sentirse parte del grupo, incluso de un cuidado mutuo de la imagen, pero las manifestaciones de ello son muy diferentes, por eso pensamos que no tiene sentido decir si una cultura es más cortés que la otra, lo que sí podemos decir es que la cultura de los sinohablantes tiene mayores marcas de deferencia (marcadores de cortesía, expresiones de agradecimiento, perdón, elementos consultativos, etc.).
- 2 En general, en Taiwán se da gran importancia a la jerarquía, y el reconocer esta jerarquía implica deferencia hacia el superior, cumplimiento de las expectativas sociales para el subordinado y el cumplimiento de los propios roles para ambas partes, incluida cierta preocupación por los problemas del subordinado. Esta jerarquía se da incluso entre pares, ya sea por la edad, el rol, etc. Este es el modo de pertenencia en el grupo, de la manifestación de los deseos de afiliación (que es la necesidad de verse identificado con el grupo, con su imagen y valores (Bravo, 1999 y 2003)). Se trata de una cortesía jerarquizante.
 - 2.1 Manifestación de esto es el mayor uso de alertadores de rol y un trato más formal y más deferente que en español.
 - 2.2 Dentro del grupo más íntimo, no se necesitan las expresiones de cortesía.

Incluso, si las hay, pueden demostrar cierta distancia.

- 2.3 En situaciones fuera del grupo íntimo, el deseo de mostrar deferencia lleva a acentuar las molestias que se pueden causar al oyente al pedir un favor, una cosa, o que haga algo, y expresar la vergüenza o pesar del hablante por hacerlo. A veces pueden funcionar como un agradecimiento por adelantado. Hemos calificado esto como expresiones de abajamiento, pero es un abajamiento que eleva al interlocutor y por ende muestra deferencia y cortesía.
- 3 En España se cuidan las formas y el respeto hacia la autoridad, pero, cuando es posible, pensamos que se trata gradualmente de pasar a relaciones más distendidas. Para eso, se tiende a la informalidad, al igualitarismo, a la proximidad y a la minimización de las relaciones de poder y distancia social (Carrasco, 1999). La pertenencia al grupo es también muy importante; hay inclinación hacia una cortesía valorizante (Albelda, 2004) con expresiones de solidaridad, afiliación e interdependencia.
 - 3.1 Manifestación de esto es la tendencia al tuteo, cuando es posible, y a las relaciones llanas.
 - 3.2 Aunque la confianza se reserva al grupo más cercano, pensamos que la posibilidad de acceder a ella es más amplia que en la cultura china, lo que explica el modo directo de algunas intervenciones.
 - 3.3 Los españoles son apasionados y expresivos, cosa que se manifiesta en enfatizadores positivos, mecanismos aduladores, comentarios solidarios, etc.
- 4 En aras de la cortesía, en chino se sigue preferentemente un orden de causa-efecto (Kirkpatrick, 1991) y por eso casi todas las justificaciones están antepuestas al acto nuclear, hacerlo de modo directo es considerado descortés (Zhang, 1995b).

En español depende generalmente del peso de la imposición, en todo caso, ambas formas son posibles.

- 5 En el uso de marcadores internos, los españoles utilizan prioritariamente los mitigadores sintácticos, especialmente el condicional. En chino, en cambio, se utilizan más los mitigadores léxicos (marcadores de cortesía, minimizadores, consultativos, subjetivizadores) que mitigan de tal modo la petición que hasta las formas más directas aparecen suaves y corteses. Esta es la razón por la que pensamos que los modificadores internos tienen un papel importante en la expresión de la cortesía en chino (Zhu, 2012).
- 6 En ambos grupos, el uso de los movimientos de apoyo fue comparativamente mayor que los mitigadores internos; en líneas generales se utilizaron más en situaciones de mayor poder y distancia o también por el grado de imposición de la petición. En todo caso, por razones de cortesía, en chino hay tendencia a situar algunos de ellos antes del acto nuclear.
- 7 Ambos grupos utilizaron mayormente las estrategias convencionales indirectas (ECI) y en segundo lugar las estrategias directas. Ambas culturas utilizan estrategias directas sin que se consideren descorteses, esto depende de la situación. A mayor familiaridad, mayor uso de estrategias directas, pero también cuanto más poder, más se justifican las estrategias directas. De todas maneras, en chino también se pueden utilizar estrategias directas en relación de subordinación, pero con un gran número de modificadores externos (Kirkpatrick, 1991, Zhu, 2012), como también han mostrado nuestros resultados, pues en ellos se encuentra la verdadera indirección en chino (Zhang, 2005).
- 8 Los resultados de nuestro estudio mostraron que los españoles utilizaron el marcador de cortesía “por favor” y también expresaron agradecimiento en varias situaciones a diferencia de otros estudios (Hickey, 2005 y Alonso, 2005).

Pensamos que puede deberse a la situación y el contexto.

- 9 Las premisas culturales son un camino seguro para descubrir los valores culturales, las convenciones sociales y los rasgos generales de la imagen de la cultura que se trata. Las respuestas de los dos test que hemos hecho (el TCD y el TCP) se corresponden con muchas de las premisas culturales formuladas, lo que por un lado las verifica y por otro señala que a través de su conocimiento, se puede aprender a hacer peticiones pragmáticamente adecuadas.
- 10 El conocimiento de esas premisas nos permite la elección de modos y expresiones acordes con nuestra identidad, dentro de lo que es apropiado en la lengua meta. Aprender todos los modos de expresar las peticiones puede ser tedioso, y además no está libre de la posibilidad de cometer errores pragmáticos. Si bien los aprendientes de lenguas han de estudiar los patrones básicos para formular peticiones, la enseñanza de los valores y normas culturales que subyacen a la formulación de esas peticiones les ayudará a elegir los modos adecuados de expresión, de acuerdo a sus preferencias.
- 11 A través de las premisas culturales conocemos las convenciones sociales que explican los comportamientos comunicativos de una sociedad en función de los valores culturales vigentes (Bravo, 1999: 168) y por eso creemos que será más fácil entenderlos y evitar caer en explicaciones simplistas o estereotipos sobre otras culturas.

Recomendaciones

- 1 La población de informantes de nuestro estudio estaba formada por nativos de diferentes edades. El resultado fue satisfactorio pues obtuvimos diferentes tipos de información correspondiente a los usos de cada grupo. Para futuros estudios,

puede ser interesante acotar la edad de los mismos, para estudiar las variaciones que puede haber entre las diferentes edades.

- 2 Creemos también que sería interesante seguir ampliando y profundizando en las premisas culturales, y al mismo tiempo buscar modos para transmitirlos de modo eficaz a los aprendientes de lenguas. Este último aspecto escapa los límites de la presente investigación, pero recomendamos que junto a la enseñanza lingüística sobre los modos de hacer las peticiones, se enseñe a los estudiantes los valores y normas culturales subyacentes a las elecciones lingüísticas de los hablantes en el campo de las peticiones para que puedan desarrollar la competencia pragmática. Un modo puede ser a través de diferentes métodos que ayuden a los aprendientes a elevar el nivel de consciencia pragmática (Kasper, 1997 y Martínez-Flor y Usó-Juan, 2011). La simple información e instrucción explícita (información u observación) de aspectos pragmáticos es también efectiva (Kasper, 1997). El uso en clase de material auténtico es también importante. Pensamos que la competencia pragmática, y dentro de ella los valores subyacentes a las expresiones lingüísticas, ha de ser un punto constante en las clases de lenguas al tiempo que se estudian las funciones y aspectos gramaticales relacionados (Padilla, 2010).
- 3 Las culturas son dinámicas, no estáticas y hemos visto la emergencia del yo bicultural en Taiwán (v. apartado 6.3.1.3.), por lo que hay que tener en cuenta estas transformaciones y nuevos aspectos culturales que seguirán apareciendo en el futuro.

Bibliografía

- ALBA DE DIEGO, V. (1994). “La cortesía en las peticiones”, en SANCHEZ LOBATO, J. y SÁNCHEZ GARGALLO, I. (Eds.), *Actas del IV Congreso Internacional de ASELE. Problemas y métodos en la enseñanza de español como LE*. Madrid, Sgel, pp. 413-425.
- ALBELDA MARCO, M. (2004). “Cortesía en Diferentes Situaciones Comunicativas. La Conversación Coloquial y la Entrevista Sociológica Semiformal”, en BRAVO, D. y BRIZ GÓMEZ, A. (Eds.), *Pragmática Sociocultural. Estudios sobre el Discurso de Cortesía en Español*. Barcelona, Ariel, pp. 109-133.
- ALBELDA MARCO, M. (2008). “Influence of Situational Factors on the Codification and Interpretation of Impoliteness”. *Pragmatics*, 18 (4), pp. 751-773.
- ALCARAZ, E. (1996). “Los actos de habla”, en CENOS, J. y VALENCIA, J., *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales*. Bilbao, Universidad del País Vasco, pp. 71-93.
- ALCÓN SOLER, E. (Ed.). (2008). *Learning How to Request in an Instructed Language Learning Context* (Vol. 68). New York, Oxford, Wien, Peter Lang.
- ALLWOOD, J. (1977). “A Critical Look at Speech Act Theory”, en DAHL, Ö. (Ed.), *Logic, Pragmatics and Grammar*. Lund, Studentlitteratur, pp. 53-59.
- ALONSO PÉREZ-ÁVILA, E. (2005). “Peticiones en español. Aproximación a la pragmática de interlengua”. *Artifara, sezione Scholastica*, 5 (gennaio-dicembre), pp. archivo html.
- ALONSO RAYA, R. (1990). “Competencia comunicativa y cortesía. Cuestiones metodológicas”, en FENTE GÓMEZ, R., ANDRÉS DE MOLINA, J. y MARTÍNEZ, A. (Eds.), *Actas del 1^{er} Congreso Nacional de Asele*. Granada, Universidad de Granada, pp. 43-52.
- ÁLVAREZ, J. R. (1992). *China Caos Vital. Las raíces taoistas del pueblo chino*. Taipei, Central

Book Publishing.

- ÁLVAREZ, J. R. (2007). “Las raíces de la mentalidad europea-americana en contraste con la china”, en GONZÁLEZ CHANDÍ, M. Á. (Ed.) (2007), *Actas: Encuentro cultural entre la mentalidad Oriental y la mentalidad hispánica*. Taipei, Universidad de Fu Jen, Departamento de Español, pp. 1-14.
- ÁLVAREZ MURO, A. (2007). “Cortesía y descortesía: teoría y praxis de un sistema de significación”. *Estudios de Lingüística del Español (EliEs)*, vol. 25. Red Iris. [Consulta 3-IX-09]. Disponible en: <http://elies.rediris.es/elies25/>
- APFELBAUM, B. (1998). “Gestión de conflictos interculturales en el discurso mediador: ejemplo de una situación de formación profesional entre franceses y alemanes”, en PUJOL BERCHE, M.; LLOBERA CÀNAVES, M. y NUSSBAUM CAPDEVILA, L. (Coords.), *Adquisición de Lenguas Extranjeras: perspectivas actuales en Europa: introducción*. Madrid, Edelsa, pp. 218-229.
- ARNDT, H. y JANNEY, R. W. (1985). “Politeness revisited: Cross-modal supportive strategies”. *IRAL (International Review of Applied Linguistics in Language Teaching)* vol. XXIII/4. Germany, Julius Groos Verlag, Heidelberg, pp. 281-300.
- ARNDT, H. y JANNEY, R. (1991). “Verbal, prosodic, and kinesic emotive contrasts in speech”. *Journal of Pragmatics*, 15, n° 6. Holanda, Elsevier, pp. 521-549.
- AUSTIN, John L. (1962). *How to Do Things with Words*. Oxford, Oxford University Press.
- BACHMAN, L. F. (1990). *Fundamental Considerations in Language testing*. Oxford, Oxford University Press.
- BALLESTEROS MARTÍN, F. J. (1999). *La cortesía verbal : análisis pragmático lingüístico de las exhortaciones impositivas en inglés y en español : el ruego y el mandato*, tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Filología, Departamento de Filología Inglesa. Madrid.
- BALLESTEROS MARTÍN, F. J. (2001). “La cortesía española frente a la cortesía inglesa. Estudio pragmalingüístico de las exhortaciones impositivas”. *Estudios Ingleses de la Universidad Complutense*, 2001 (9), pp. 171-207.

- BAÑÓN HERNÁNDEZ, A. M.; CASTAÑO RUIZ, J. y JIMÉNEZ CANO, J. M. (Eds.) (2001). “Los tonos y el estudio social del lenguaje” (Sentido de Tonos). *Revista Tonos Digital* N°2. [Consulta 5-V-05]. Disponible en: <http://www.um.es/tonosdigital/editorial/sentido.htm>
- BARGIELA-CHIAPPINI, F. (2003). “Face and politeness: new (insights) for old (concepts)”. *Journal of Pragmatics* 35, vol. 10-11. Elsevier, pp. 1453-1469.
- BARROS GARCÍA, P. (2001). “La competencia comunicativa: consideraciones pragmáticas en torno al uso adecuado de la lengua”, en MARTÍNEZ GONZÁLEZ, A. et al. (Ed.), *La enseñanza de la LII*. Granada. Grupo de Investigación de Lingüística aplicada de la Universidad de Granada, pp. 42-58.
- BARROS, P. y MORALES, J. (1997). “Aspectos Pragmalingüísticos en las Aperturas Conversacionales”. (Narbona, A. y Ropero, M (coords) - Actas del Congreso del Habla Andaluza). *Oralia. Análisis del discurso oral*, pp. 381-396.
- BATALLER, R. (2010). “Making a Request for a Service in Spanish: Pragmatic Development in the Study Abroad Setting”. *Foreign Language Annals*, 43 (1), pp. 160-175.
- BELTRÁN, E. V. y MARTÍNEZ -FLOR, A. (2008). “Analysing English Native Speaker’s use of Request Modification Devices during a Role-Play activity”, en MONROY CASAS, R. y SÁNCHEZ PÉREZ, A. (Eds.), en *25 Años de Lingüística en España. Hitos y Retos* (Vol. 5.). [Recurso Electrónico], Universidad de Murcia, pp.199-205.
- BERMEJO Rubio, I. y FERNÁNDEZ, C. (1998). “No, no, gracias, o del rechazo en la conversación en español”, en CELIS, Á. y HEREDIA, J. R. (Coord.), *Lengua y cultura en la enseñanza del español a extranjeros. Actas del VII Congreso de ASELE*. Cuenca, Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha, pp. 135-142.
- BERNAL, M. (2006). “¡Ay señor por favor!: usos de por favor que exceden al mandato y a la petición cortés en la conversación española”. Artículo presentado en el XVI Congreso de Romanistas Escandinavos, Universidad de Estocolmo. [Consulta 31-VIII-09]. Disponible en: <http://www.ruc.dk/cuid/publikationer/publikationer/XVI-SRK-Pub/SMO/SMO04-Bernal/>
- BIALYSTOK, Ellen (1993). “Symbolic Representation and attentional control in pragmatic competence”, en KASPER, G. y BLUM-KULKA, S. *Interlanguage Pragmatics*. New York, Oxford University Press, pp. 43-57.

- BIQ, Y.-O. (1984). "Indirect Speech acts in Chinese polite expressions". *Journal of the Chinese Language Teacher Association* vol. XIX, no. 3. Ohio State University, USA , pp. 1-10.
- BLAKEMORE, S. J. y CHOUDHURY, S. (2006). "Development of the adolescent brain: implications for executive function and social cognition". *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 47 (3-4), pp. 296-312.
- BLUM-KULKA, S. (1987). "Indirectness and politeness in requests: Same or different?" *Journal of Pragmatics*, 11 (2), pp. 131-146.
- BLUM-KULKA, S. (1989d). "Playing It Safe: The Role of Conventionality in Indirectness", en BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J. y KASPER, G. (Eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and Apologies*. New Jersey, Ablex, pp. 37-70.
- BLUM-KULKA, S. (1990). "You don't touch lettuce with your fingers: Parental politeness in family discourse". *Journal of Pragmatics*, 14 (2), pp. 259-288.
- BLUM-KULKA, S. (1996). "Variaciones en la Formulación de peticiones", en CENOZ IRAGUI, J. y VALENCIA, J. F. (Eds.), *La Competencia Pragmática: Elementos Lingüísticos y Psicosociales*. Bilbao, Universidad del País Vasco = Euskal-Herriko Unibertsitatea, pp. 179-194.
- BLUM-KULKA, S.; DANET, B. y GERSON, R. (1985). "The language of requesting in Israeli society", en FORGAS, J. P., (Ed.), *Language / Social Situations*. Sydney, Springer-Verlag, pp. 113-139.
- BLUM-KULKA, S. y House, J. (1989b). "Cross-Cultural and Situational Variation in Requesting Behavior", en BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J. y KASPER, G. (Eds.), *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. New Jersey, Ablex, pp. 123-154.
- BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J. y KASPER, G. (1989a). "Investigating Cross-Cultural Pragmatics: An Introductory Overview", en BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J. y KASPER, G. (Eds.), *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. New Jersey, Ablex, pp. 1-34.
- BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J. y KASPER, G. (1989c). "The CCSARP coding manual", en BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J. y KASPER, G. (Eds.), *Cross-Cultural Pragmatics: Requests*

and Apologies Norwood, NJ: Ablex, pp. 273-294.

- BLUM-KULKA, S. y OLSHTAIN, E. (1984). "Requests and Apologies: A Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns (CCSARP)". *Applied Linguistics*, 5(3), pp. 196-213.
- BOND, M. H. y HWANG, K-K. (1987) "The social psychology of Chinese People", en BOND, M. H. (Ed.), *The psychology of the Chinese people*. Hong Kong, Oxford University Press, pp. 213-266. Orig. 1986.
- BOWE, H. J. y MARTIN, K. (2009). *Communication across cultures: mutual understanding in a global world*. Cambridge, Cambridge University Press. Orig. 2007.
- BRANDIMONTE, G. (2010). "Breve Estudio Contrastivo sobre los Vocativos en el Español y el Italiano Actual". *XXI Congreso Internacional de la ASELE. Del texto a la lengua: la aplicación de los textos a la enseñanza-aprendizaje del español L2-LE*. Salamanca, pp. 249-262.
- BRAVO, D. (1998). "¿Reírse juntos?: un estudio de las imágenes sociales de hablantes españoles, mexicanos y suecos", en HAVERKATE, H.; MULDER, G. y MALDONADO, C. F. (Eds.), *La Pragmática lingüística del español: recientes desarrollos*. Amsterdam, Rodopi, pp. 315-364.
- BRAVO, D. (1999). "Imagen positiva vs. Imagen negativa?: Pragmática socio-cultural y componentes de *Face*". *Oralia. Análisis del discurso oral*, vol. 2. Madrid, Arco Libros, pp. 155-184.
- BRAVO, D. (2000). "Hacia una semiótica de la identidad social: gestos en la manifestación de ideales de la personalidad socio-cultural en discursos académico". *Oralia. Análisis del discurso oral*, vol. 3. Madrid, Arco Libros, pp. 21-51.
- BRAVO, D. (2001). "Sobre la cortesía lingüística, estratégica y conversacional en español". *Oralia. Análisis del Discurso oral*, vol. 4. Madrid, Arco Libros, pp. 299-314.
- BRAVO, D. (2003a). "Presentación", en BRAVO, D. (Ed.), *Primer coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*. Estocolmo, Programa Edice, pp. 8-15.
- BRAVO, D. (2003b). "Actividades de cortesía, imagen social y contextos socioculturales: una

- introducción”, en BRAVO, D. (Ed.), *Primer coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*. Estocolmo, Programa Edice, pp. 98-108.
- BRAVO, D. (2004). “Tensión entre universalidad y relatividad en las teorías de la cortesía”, en BRAVO, D. y BRIZ GÓMEZ, A. (Coords.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona, Ariel, pp. 15-37.
- BRAVO, D. (2008a). “(Im)politeness in Spanish-speaking socio-cultural contexts: Introduction”. *Pragmatics 18: 4*. International Pragmatics Association, pp. 563-576.
- BRAVO, D. (2008b). “Las implicaciones del estudio de la cortesía en contextos del español, una discusión”. *Pragmatics, 18* (4), pp. 577-603.
- BRAVO, D. y Briz, A. (Coords.) (2004). *Pragmática sociocultural. Estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona, Ariel.
- BRIZ, A. (1996). *El español coloquial: Situación y uso*. Cuadernos de Lengua Española. Madrid, Arco/Libros.
- BRIZ, A. (2000) “Turno y alternancia de turno en la conversación”, *Revista Argentina de Lingüística 16*, pp. 9-32.
- BRIZ GÓMEZ, A. (2003). “La estrategia atenuadora en la conversación cotidiana española”, en Bravo, D. (Ed.), *Primer coloquio del Programa EDICE. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*. Estocolmo, Programa Edice, pp. 17-46.
- BRIZ GÓMEZ, A. (2004b). “Cortesía Verbal Codificada y Cortesía Verbal Interpretada en la Conversación”, en BRAVO, D. y BRIZ GÓMEZ, A. (Eds.), *Pragmática Sociocultural. Estudios sobre el Discurso de Cortesía en Español*. Barcelona, Ariel, pp. 67-93.
- BRIZ VILLANUEVA, E. (2006). “El enfoque comunicativo”, en MENDOZA FILLOLA, A. (Ed.), *Didáctica de la lengua y la literatura para primaria*. Madrid, Pearson, pp. 79-123. Orig. 2003.
- BROWN, P. y LEVINSON, S. (1987). *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge, Cambridge University Press. Orig. 1978.

- BROWN, R.; ET AL. (1966). *Language, Thought, & Culture*. HENLE, P. (Ed.). Michigan, The University of Michigan Press. Orig. 1965.
- BROWN, R. y GILMAN, A. (1972). “The pronouns of power and solidarity”, en GIGLIOLI, P. P. (Ed.), *Language and Social Context*. Harmondsworth, Penguin, pp. 252-282. Orig. 1960.
- BYRAM, M. (2000). “Assesing Intercultural Competence in Language Teaching”. *Sprogforum*, 6 (18), pp. 8-13.
- BYRAM, M.y FLEMING, M. (2001). *Perspectivas interculturales en el aprendizaje de idiomas. Enfoques a través del teatro y la etnografía* (PARRONDO, J. R. y DOLAN, M., Trad.). Madrid, Cambridge University Press. Orig. 1998.
- CAI, J. 蔡 (2005). “Remarks on the Language and Culture of the Chinese Nation”, en GU, J. y LU, S. (Eds.), *Yuyan yu wenhua* (語言與文化). Shanghai, Shanghai Foreign Language Education, pp. 361-482. Orig. 2002.
- CALDERO CORNEJO, J. A. (2009). *La Cortesía en los Actos de Habla de Especial Importancia en el Aprendizaje de E/LE*, Tesis de Master. Universidad de Alcalá, Departamento de Filología. E-Excelence.
- CALLEJO GALLEGO, J. (2002). “Observación, entrevista y grupo de discusión: el silencio de tres prácticas de investigación”. *Revista Española de Salud Pública [online]*, 76, nº 5, pp. 409-422.
- CALSAMIGLIA BLANCAFORT, H. y TUSÓN VALLS, A. (2001). *Las cosas del decir : manual de análisis del discurso* (1ª reimpresión). Barcelona, Ariel. Orig. 1999.
- CAMUS FAVIS, R. M. (2002). *Aristotelian Eudaimonism and Confucian Philosophy of Joy (Two versions of Happiness)*, Tesis de Licenciatura no publicada. Universidad Pontificia de la Santa Cruz, Facultad de Filosofía. Roma.
- CANALE, M. (1995). “De la competencia comunicativa a la pedagogía comunicativa del lenguaje” (LAHUERTA GARCÍA, J. y HORRILLO, P., Trad.), en LLOBERA CÁNAVES, M.; COTS, J. M. y HYMES, D. H. (Eds.), *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid, Edelsa, pp. 63-81. Orig. 1983.

- CARDUNER, J. (1998). *Politeness Strategies of Intermediate to Advanced Learners of Spanish*. Tesis Doctoral. Pittsburgh, Faculty of Arts and Sciences. University of Pittsburgh.
- CARRASCO SANTANA, A. (1999). “Revisión y evaluación del modelo de cortesía de Brown y Levinson”. *Pragmalinguística*, 7, pp. 1-44.
- CARRICABURO, N. (1997). *Fórmulas de tratamiento en el español actual*. Madrid, Arco Libros.
- CENOZ IRAGUI, J. y VALENCIA, J. F. (1996). “Las peticiones: una comparación entre hablantes europeos y americanos”, en VALENCIA, J. F. y CENOZ IRAGUI, J. (Eds.), *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales*. Bilbao, Universidad del País Vasco, 225-238.
- CESTERO MANCERA, A. M. (2000). *El intercambio de turnos de habla en la conversación: análisis sociolingüístico*. Alcalá de Henares, Universidad de Alcalá.
- CESTERO MANCERA, A. M. (2005). *Conversación y enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid, Arco Libros.
- CESTERO MANCERA, A. M. (2007). “Cooperación en la conversación: estrategias estructurales características de las mujeres”. *Linred (Lingüística en la red)* , pp. 1-17. [Consulta 30-VIII-08]. Disponible en: http://www.linred.com/articulos_pdf/LR_articulo_24042007.pdf
- CHAN, A. M. (2006). “The Chinese Concepts of *Guanxi*, *Mianzi*, *Renqing*, and *Bao*: Their Interrelationships and Implications for International Business. Presentado en the Australian and New Zealand Marketing Academy Conference. Brisbane, Queensland. [Consulta 13-IV-15]. Disponible en: http://smib.vuw.ac.nz:8081/WWW/ANZMAC2006/documents/Chan_Alvin.pdf
- CHAN, H-C 詹 (2000). “Anaphoric Choice in Social Context”. *Hanxue Yanjiu*, vol, 18, Issue 1 (漢學研究第18卷特刊 – Chinese Studies), pp. 299-321.
- CHANG Y-T, N. (2010). *Influencia cultural en el acto comunicativo intercultural – Ejemplos del idioma chino e idioma español*, Tesis de Master. Fujen, Departamento de Español. Taipei.

- CHEN, C.-F. E. (2001). *Making E-mail Requests to Professors: Taiwanese vs. American Students*. Artículo presentado en el Annual Meeting of the American Association for Applied Linguistics, St. Louis, US.
- CHEN, G. M. y CHUNG, J. (1994). "The impact of Confucianism on organizational communication". *Communication Quarterly*. University Park: Spring 1994. Vol. 42, (2), pp. 93-105.
- CHEN, G. M. y STAROSTA, W. J (1996). "Intercultural Communication Competence: A synthesis", en BURLESON, B. A. y KUNKEL, A. W. (Eds.), *Communication Yearbook 19*, Londres, Sage, pp. 353-383.
- CHEN, M.-T. (2006). *An interlanguage study of the speech act of disagreement made by Chinese EFL speakers in Taiwan*, Tesis de Master. National Sun Yat-sen University, Foreign Language and Literature. Kaohsiung.
- CHEN, S.-H. (2003). "Compliment Response Strategies in Mandarin Chinese: Politeness Phenomenon Revisited". *Concentric: Studies in Linguistics*, 29 (2), pp. 157-184.
- CHEN, X.; YE, L. y ZHANG, Y. (1995). "Refusing in Chinese", en KASPER, G. (Ed.), *Pragmatics of Chinese as native and target language*. Honolulu, University of Hawai'i Press, pp. 119-161.
- CHENG, B. S.; *et al.* (2014). "Paternalistic Leadership in Four East Asian Societies: Generalizability and Cultural Differences of the Triad Model". *Cross-Cultural Psychology*, 45 (I), pp. 82-90.
- CHENG, C.-Y. (1986). "The concept of face and its Confucian roots". *Journal of Chinese Philosophy*, 13 (3), pp. 329-348.
- CHENG, W. S. (2005). *An exploratory cross-sectional study of interlanguage pragmatic development of expressions of gratitude by Chinese learners of English*. Resumen de Tesis. University of Iowa, Second Language Acquisition, Iowa [Research Online. Disponible en <http://ir.uiowa.edu/etd/104>.
- CHIEN, S.-C. (2007). "The role of Chinese EFL learners' rhetorical strategy use in relation to their achievement in English writing". *English Teaching: Practice and Critique*, 6 (1), pp. 132-150.

- CHINESE DAILY NEWS PUBLISHING CENTER (Ed.). (2004). *New Edited Chinese Daily News' Dictionary* 新編國語日報辭典. Taipei, Chinese Daily News Publishing.
- CHOMSKY, N. (1997). "Language and problems of knowledge". *Revista Teorema* Volume XVI/2 (Spring, 1997), pp. 5-33.
- CHOMSKY, N. (1999). *Aspectos de la teoría de la sintaxis*. Barcelona, Gedisa. Orig. 1967.
- CHU, J. L. y YANG, K.S. (1976). "The Effects of Relative Performance and Individual Modernity on Distributive Behavior among Chinese College Students". *Bulletin of the Institute of Ethnology Academia Sinica*, 41, pp. 79-95.
- CHUANG, R. (2004). "Theoretical perspectives", en FONG, M. y CHUANG, R. (Eds.), *Communicating ethnic and cultural identity*. Lanham, MD, Rowman & Littlefield Publishers, pp. 51-68.
- CLYNE, M. (1998). "Discourse in Cross-linguistic and Cross-cultural Contexts", en MEY, J. L. (Ed.), *Encyclopedia of Pragmatics*. Oxford- New York: Elsevier, pp. 244-251..
- CONSEJO DE EUROPA et alii (2002) *Marco común europeo de referencia para las lenguas: aprendizaje, enseñanza, evaluación (traducción al español)*. [Documento HTML, consulta 23/VII/07]. Disponible en: <http://cvc.cervantes.es/obref/marco/>
- CONTRERAS HERNÁNDEZ, J. y GRACIA ARNÁIZ, M. (2005). *Alimentación y Cultura. Perspectivas antropológicas*. Barcelona, Ariel. 1ª Edición.
- CORONADO, M. L. (1996). "Conflictos culturales en la enseñanza de E/LE", *Frecuencia L* Nº 2. Madrid, Edinumen, pp. 22-29.
- CORTÉS RODRÍGUEZ, L. y BAÑÓN HERNÁNDEZ, A. M. (1997). *Comentario lingüístico de textos orales. I. Teoría y práctica (la tertulia)*. Madrid, Arco/Libros.
- CORTÉS MORENO, M. (2000). *Guía para el profesor de idiomas. Didáctica del español y segundas lenguas*. Barcelona, Octaedro.
- CORTÉS MORENO, M. (2001) "La enseñanza del español en Taiwán: Interferencia fónica, gramatical y sociocultural en español/LE: el caso de dos informantes taiwanesas".

Glosas Didácticas, nº 7. Sacado de internet el 19-X-2003 de <http://sedll.org/doc-es/publicaciones/glosas/fin7/articulos.html>.

CORTÉS MORENO, M. (2002). “Dificultades lingüísticas de los estudiantes chinos en el aprendizaje del E/LE”. *Carabela* 52. Madrid, Sgel, pp. 77-97.

CORTÉS MORENO, M. (2003). *Guía de usos y costumbres de España*. Madrid, Edelsa.

COSERIU, E. (1992). Competencia Lingüística. Elementos de la teoría del hablar. Madrid, Gredos. (orig. 1988 elaborado y editado por Weber, H. versión española de Meno Blanco, F.)

CRESPO, E. (1986). “A Regional Variation: Emotions in Spain”, en HARRÉ, R. (Ed.), *The Social Construction of Emotions*. Oxford, Basil Blackwell, pp. 209-217..

CRYSTAL, D. (1992). *An encyclopedic Dictionary of Language and Languages*. Oxford, Blackwell Publishers.

CUENCA, M. J. y HILFERTY, J. (1999). *Introducción a la lingüística cognitiva*. Barcelona, Ariel.

DE LA TORRE, J., 박영미 (2002). “La interculturalidad en la clase de español lengua extranjera”, en *창곡 안형관 교수 정년퇴임 기념호 : 외국어로서 스페인어 수업에 나타난 상호문화성*, *Dong seo jeong sin gwa hak hoe* (동서정신과학). Han guk dong seo jeong sin gwa hak hoe (한국동서정신과학회), pp. 259-289. [Consulta 22-VII-10]. Disponible en: http://plan.yesform.com/z_n/treatise/index.php?menu=jour&mode=view&tr_pk=13646591&atcl_tlto=%C5%F0%C0%D3%BC%AD.

DE MIGUEL, A. (1997). *Autobiografía de los españoles: así nos vemos, ¿así somos?* Barcelona, Planeta.

DE PABLOS-ORTEGA, C. (2010). “Attitudes of English speakers towards thanking in Spanish”. *Pragmatics*, 20 (2), pp. 149-170.

DE VALLESCAR PALANCA, D. (2000). *Cultura, Multiculturalismo e Interculturalidad. Hacia una racionalidad intercultural*. Madrid, PS Editorial.

DÍAZ PÉREZ, F. J. (2003). *La cortesía verbal en inglés y en español. Actos de habla y*

pragmática intercultural. Jaén, Universidad de Jaén.

- DÍAZ ROJO, J. A. (2004). "Lengua, cosmovisión y mentalidad nacional". Tonos, Revista electrónica de estudios filológicos, número 7. [Consulta 5-VI-2015]. Disponible en : <http://www.um.es/tonosdigital/znum7/estudios/clengua.htm>
- DONG, X. (2008). "Chinese requests in academic settings", en CHAN, M. K. M. y KANG, H. (Eds.), *The 20th North American Conference on Chinese Linguistics (NACCL-20)* (Vol. 2). Columbus, Ohio, Ohio State University, pp. 975-988.
- DUMITRESCU, D. (2004). "La expresión de buenos deseos hacia nuestro prójimo: ¿un acto de habla cortés automático?", en BRAVO, D. y BRIZ, A. (Eds.), *Pragmática Sociocultural. Estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona, Ariel, pp. 265-283.
- EDESIO NATALÍAS, V. (2005). "La distancia social y su importancia en la interacción: propuesta para su estudio en clase de ELE", en ÁLVAREZ, A.; et al. (Eds.), *XVI Congreso Internacional de ASELE. La Competencia Pragmática y la Enseñanza del Español como Lengua Extranjera*. Oviedo, Universidad de Oviedo, pp. 247-257.
- EPHRATT, M. (2008). "The functions of silence". *Journal of Pragmatics* 40 (2008), pp. 1909-1938.
- ESCANDELL VIDAL, M. V. (1995). "Cortesía, fórmulas convencionales y estrategias indirectas", *Revista Española de Lingüística*, 25, pp. 31-66.
- ESCANDELL VIDAL, M. V. (1996). "Los fenómenos de interferencia pragmática". *Didáctica del Español como Lengua Extranjera – E/LE 3. Cuadernos Tiempo Libre. Colección Expolingua*. Madrid, Actilibre, pp. 95-109.
- ESCANDELL VIDAL, M. V. (1998). "Cortesía y Relevancia", en HAVERKATE, H.; MULDER, G. y FRAILE, C. (Eds.), *La pragmática lingüística del español. Recientes desarrollos*. Amsterdam, Rodopi B.V., pp. 7-24
- ESCANDELL VIDAL, M. V. (2002). *Introducción a la pragmática* (2ª ed.). Barcelona, Ariel. Orig. 1996.
- ESCANDELL VIDAL, M. V. (2004). "Norms and principles. Putting social and cognitive pragmatics together", en MÁRQUEZ, R. y PLACENCIA, M. E. (Ed.), *Current Trends in the*

Pragmatics of Spanish. Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins Publishing Co., pp. 348-371.

ESCANDELL VIDAL, M. V. (2005). *La comunicación*. Madrid, Gredos.

ESCANDELL VIDAL, M. V. (2008). "Aportaciones de la Pragmática", en SÁNCHEZ LOBATO, J. y SANTOS GARGALLO, I. (Eds.), *Enseñar español como segunda lengua o lengua extranjera. Vademécum para la formación de profesores*. Madrid, SGEL, pp. 179-197. Orig. 2004.

ESCANDELL VIDAL, M. V. (2009). "La comunicación intercultural: aspectos cognitivos y sociales", en BARRIO BARRIO, J. F. (Ed.), *Jornadas de Formación del Profesorado en la Enseñanza de L2-ELE : actas*. Madrid: Ministerio de Educación, pp. 7-24.

ESCAVY ZAMORA, R. (2003). "Las relaciones pragmalingüísticas y el marco intercultural" , en PÉREZ GUTIÉRREZ, M. y COLOMA MAESTRE, J., *El español, lengua del mestizaje y la interculturalidad*. Actas del XIII Congreso Internacional de la Asociación para la Enseñanza del Español como Lengua Extranjera – Murcia 2-5 de octubre de 2002. Murcia, pp.17-39.

FAERCH, C. y KASPER, G. (1989). "Internal and External Modification in Interlanguage Request Realization", en BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J. y KASPER, G. (Eds.), *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies* (Vol. XXXI). New Jersey, Ablex, pp. 221-247.

FANT, L. M. (1989a). "Cultural mismatch in conversation: Spanish and Scandinavian communicative behaviour in negotiation settings". *Hermes Journal of Linguistics*, 3, pp. 247-267.

FANT, L. M. (1989b). *Iniciativa, respuesta y turno de intervenciones en negociaciones hispano/escandinavas*. Paper presented at the AIH. Actas X, pp. 1137-1143.

FANT, L. M. (2007). "Rapport and Identity Management: A model and its application to Spanish Dialogue", en PLACENCIA, M. E. y GARCÍA, C. (Eds.), *Research on Politeness in the Spanish-Speaking world*. New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, 335-365.

FANT, L. M. y GRANATO DE GRASSO, L. (2002). "Cortesía y gestión interrelacional: Hacia un

- nuevo marco conceptual". *SIIS Working Papers IV: 1, Stockholm University*. [Consulta 1-IX-10]. Disponible en: <http://www.ispla.su.se/iis/Siiseng.htm>.
- FERNÁNDEZ, C. (1998). *Aportaciones de la pragmática a la enseñanza de español como lengua extranjera*. Madrid, Fundación Antonio de Nebrija. Colección EXEELE.
- FERNÁNDEZ, C. (2002). "La programación de cursos y el desarrollo de la competencia pragmática". *XI Encuentro Práctico de profesores de ELE*. Barcelona, International House y Difusión, pp. 1-10.
- FERNÁNDEZ-CONDE, M. y GAMBOA L. (2002). "Sistematización de un acto de habla, a partir del artículo «Lengua y cultura desde una perspectiva pragmática: algunos ejemplos aplicados al español», de Lourdes Miquel. Del elogio o piropo a un niño pequeño en Andalucía". Trabajo inédito.
- FERRER, M. C. y SÁNCHEZ LANZA, C. (2002). *Interacción verbal. Los actos de habla*. Rosario, Universidad Nacional de Rosario.
- FITCH, Kristine L. (1998a). *Speaking relationally. Culture, Communication and Interpersonal Connection*. New York, Guilford Press.
- FITCH, K. L. (1998b). "Text and context: a problematic distinction for Ethnography". *Research on Language & Social Interaction*, 31, 1, pp. 91-107.
- FITCH, K. L. y SANDERS, R. E. (Eds.). (2005). *Handbook of language and social interaction*. Mahwah, N.J., Lawrence Erlbaum Associates.
- FRASER, B. (1983). "The Domain of Pragmatics", en RICHARDS, J. C. y SCHMIDT, R. W. (Eds.), *Language and Communication*. London, Longman, pp. 29-59.
- FRASER, B. (1984). "On the universality of speech act strategies", en GEORGE, S., *From the linguistic to the social context*. Bologna, Clueb, pp. 43-49.
- FRASER, B. (1990). "Perspectives on politeness". *Journal of Pragmatics*, 14 North Holland, Amsterdam, pp. 219-236.
- FRASER, B. (2005). "Whither Politeness", en LAKOFF, R. y IDE, S. (Eds.), *Broadening the Horizon of Linguistic Politeness*. Amsterdam, Benjamin, pp. 65-83.

- FRASER, B. y NOLEN, W. (1981). "The association of deference with linguistic form". *International Journal of the Sociology of Language*, 27, pp. 93-109.
- FU P. (傅), (1991)a *Rujia yu xian dai ren sheng* (儒家與現代人生), Taipei, Ye Qiang publisher.
- FU P. (傅), (1991)b *Qe li sheng ming yan dian* (確立生命原點), Taipei, Hong Jian Quan Jiau Yu Wen Hua Foundation.
- GALLARDO PAÚLS, B. (1993): "La transición entre turnos conversacionales: silencios, interrupciones y solapamientos". *Contextos XI/ 21-22*, pp. 189-220.
- GALLARDO PAÚLS, B. (1996). *Análisis conversacional y pragmática del receptor*. Valencia, Episteme.
- GALLARDO PAÚLS, B. (1998). *Comentario de textos conversacionales. I. De la teoría al comentario*. Madrid, Arco Libros.
- GAO, G. (1998). "Don't take my word for it."--understanding Chinese speaking practices". *International Journal of Intercultural Relations*, 22 (2), pp. 163-186.
- GAO, H. (1999). "Features of Request Strategies in Chinese". *Lund University, Dept. of Linguistics, Working Papers*, 47, pp. 73-86.
- GARCÍA GARCÍA, P. (2004). "La cultura, ¿universo compartido? La didáctica intercultural en la enseñanza de idiomas". *RedELE: Revista Electrónica de Didáctica ELE*, número 0. [Consulta 6-IV-06]. Disponible en <http://www.sgei.mec.es/redele/revista/garcia.shtml>.
- GARCÍA WIEDEMANN y MOYA CORRAL (1994). "Las fórmulas de saludo en E/LE", en SANCHEZ LOBATO y SÁNCHEZ GARGALLO (Eds.), *Actas del IV Congreso Internacional de ASELE. Problemas y métodos en la enseñanza de español como LE*. Madrid, SGEL, pp. 399-411.
- GEERTZ, C. (2006). *La interpretación de las culturas*. BIXIO, A. Trad. L. Barcelona, Gedisa. 11ª reimpresión, orig. 1973.
- GELABERT, M. J., MARTINELL, E., HERRERA, M., et al. (1996). *Repertorio de funciones*

comunicativas del español. Niveles umbral, intermedio y avanzado. Madrid, Sgel.

- GOFFMAN, E. (1967). *Interaction ritual. Essays on face-to-face behavior.* New York, Pantheon.
- GOODENOUGH, W. H. (1964). "Cultural Anthropology and Linguistics", en HYMES, D., *Language, Culture and Society. A Reader in Linguistics and Anthropology.* New York, Harper & Row, pp. 36-39.
- GOODY, E. N. (1979). "Introduction", en GOODY, E. N. (Ed.), *Questions and politeness: strategies in social interaction.* Cambridge- New York- Melbourne, Cambridge University Press, pp. 1-16. Orig. 1978.
- GOODY, E. N. (1995). "Introduction: some implications of a social origin of intelligence", en GOODY, E. N. (Ed.), *Social intelligence and interaction: expressions and implications of the social bias in human intelligence.* Cambridge England; New York, Cambridge University Press, pp. 1-33.
- GREEN, G. M. (1996). *Pragmatics and natural language understanding* (2da ed.). Mahwah, N.J., Erlbaum. Orig. 1989.
- GRICE, H. P. (1957). "Meaning". *The Philosophical Review*, 66 (3), pp. 377-388.
- GRICE, P. (1998). "Logic and Conversation". *Studies in the Ways of Words.* Reimpreso en KASHER, A. (Ed.), *Pragmatics. Critical concepts.* Vol. IV. London, Poutledge, pp. 145-161. Orig. 1989.
- GU, Y. (1990). "Politeness phenomena in modern Chinese". *Journal of Pragmatics*, 14. North Holland, Amsterdam. pp. 237-257.
- GUMPERZ, J. J. (1982). *Discourse strategies.* New York, Cambridge University Press, 1985.
- GUMPERZ, J. J. y HYMES, D. (Ed.) (1986). *Directions in Sociolinguistics. The ethnography of communication.* Edición corregida y aumentada. Basil Blackwell Ltd., Oxford. Orig. 1972.
- HÄGGKVIST, C. y FANT, L. (2000). "El intercambio de opiniones en conversaciones intra e interculturales". *Oralia. Análisis del discurso oral*, 3. Madrid, Arco Libros, pp. 95-111.

- HALL, E. T. (1959). *The Silent language*. Garden City, Doubleday & Co.
- HALL, E. T. (1977). *Beyond culture*. New York, Anchor Press. Orig. 1976.
- HALL, E. T. y HALL, M. R. (1987). *Hidden Differences. Doing Business with the Japanese*. New York, Anchor Press.
- HALLIDAY, Michael A.K. (2001). *Language as Social Semiotic: The Social Interpretation of Language and Meaning*. Pekín, Foreign Language Teaching and Research Press. Orig. 1978.
- HALLIDAY, M. A.K. y HASAN, R. (1989). *Language, context, and text: aspects of language in a social-semiotic perspective*. Hong Kong, Oxford University Press. Orig. 1985.
- HAN, X. (2012). “A Contrastive Study of Chinese and British English Request Modifications”. *Theory and Practice in Language Studies*, 2 (9), pp. 1905-1910.
- HAUGH, M. y HINZE, C. (2003). “A metalinguistic approach to deconstructing the concepts of 'face' and 'politeness' in Chinese, English and Japanese”. *Journal of Pragmatics*, 35 (10-11), pp. 1581-1611.
- HAVERKATE, H. (1991). “La cortesía verbal: Acción, transacción e interacción”. *Revista Argentina de Lingüística* 7(2), pp. 142-178.
- HAVERKATE, H. (1993). “Acerca de los Actos de Habla Expresivos y Comisivos en Español”, en HAVERKATE, H.; HENGVELD, K. y MULDER, G. (Eds.), *Aproximaciones Pragmalingüísticas al Español (Diálogos Hispánicos 12)*. Amsterdam and Atlanta, Rodopi, pp. 149-180.
- HAVERKATE, H. (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid, Gredos.
- HAVERKATE, H. (1998). “Estrategias de cortesía. Análisis intercultural”, en CELIS, A. y HEREDIA, J. R. (Coords), *Lengua y cultura en la enseñanza del español a extranjeros. Actas del VII Congreso de Asele*. Cuenca, Universidad de Castilla- La Mancha, pp. 45-57.
- HAVERKATE, H. (2003). “El análisis de la cortesía comunicativa: categorización

pragmalingüística de la cultura española, en BRAVO, D., *Actas del Primer coloquio del Programa Edice*. Estocolmo, CD-ROM, pp. 60-70.

HERNÁNDEZ Flores, N. (sin fecha). "Politeness in Spanish colloquial conversation". *Proyecto de investigación individual del Centre for Languages and Intercultural Studies, Aalborg University*. [Consulta 7-III-04]. Disponible en: <http://www.sprog.aau.dk/res/csis/proj/d3pres-a.uk.html>

HERNÁNDEZ FLORES, N. (1999). "Politeness Ideology in Spanish Colloquial Conversation: the Case of Advice". *Pragmatics*, 9 (1), pp. 37-49.

HERNÁNDEZ FLORES, N. (2002). *La cortesía en la conversación española de familiares y amigos. La búsqueda de equilibrio entre la imagen del hablante y la imagen del destinatario*. Tesis doctoral. Denmark, Aalborg University. Vol. 37-2002.

HERNÁNDEZ FLORES, N. (2003). "Los tests de hábitos sociales y su uso en el estudio de la cortesía: Una introducción", en BRAVO, D. (Ed.), *Actas del Primer Coloquio del Programa EDICE*. Stockholm, Stockholm University, pp. 186-197.

HERNÁNDEZ FLORES, N. (2004a). "La cortesía como la búsqueda del equilibrio de la imagen social", en BRAVO, D. y BRIZ, A. (Eds.), *Pragmática sociocultural, estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona, Ariel, pp. 95-108.

HERNÁNDEZ FLORES, N. (2004b). "Politeness as face enhancement. An analysis of Spanish conversations between friends and family", en MÁRQUEZ REITER, R. y PLACENCIA, M. E. (Eds.), *Current trends in the Pragmatics of Spanish*. Amsterdam/Philadelphia, John Benjamin Publishing, pp. 265-284.

HERNÁNDEZ LÓPEZ, M. y PLACENCIA, M. E. (2004). "Modos de conducir las relaciones interpersonales en interacciones de atención al público: el caso de las farmacias en Sevilla y Londres". *Estudios de Lingüística*, 18, pp. 129-150.

HERNÁNDEZ SACRISTÁN, C. (1999). *Culturas y acción comunicativa. Introducción a la pragmática intercultural*. Barcelona, Octaedro.

HERNÁNDEZ SACRISTÁN, C. (2003). Interculturalidad, Transculturalidad y Valores de la Acción Comunicativa, en CRIT, G. (Ed.), *Claves para la Comunicación Intercultural*. Castelló de la Plana: Universitat Jaume I, pp. 17-35.

- HERNÁNDEZ TORIBIO, I. y VIGARA TAUSTE, A. M. (2007). “Lenguaje coloquial juvenil en la publicidad de radio y televisión”. *Revista de estudios de juventud*, 78, pp. 141-159.
- HERRERO CECILIA, J. (2006). *Teorías de pragmática, de lingüística textual y de análisis del discurso*. Cuenca, Ediciones de la Universidad Castilla-La Mancha.
- HICKEY, L. (2004). “Spanish pragmatics. Whence, where, whither?”, en MÁRQUEZ REITER, R. y PLACENCIA, M. E. (Eds.), *Current trends in the Pragmatics of Spanish*. Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins, pp. 3-14.
- HICKEY, L. (2005). “Politeness in Spain: Thanks but no 'Thanks'”, en HICKEY, L. y STEWART, M. (Eds.), *Politeness in Europe*. Clevedon, Multilingual Matters, pp. 317-330.
- HICKEY, L. y VÁZQUEZ ORTA, I. (1994). “Politeness as Deference: A Pragmatic View”. *Pragmalingüística* 2, pp. 267-286.
- HICKEY, L. y STEWART, M. (2005). “Introduction”, en HICKEY, L. y STEWART, M. (Eds.), *Politeness in Europe*. Clevedon, Multilingual Matters, pp. 1-12.
- HINKEL, E. (2013). *Culture in Second Language Teaching and Learning*. Cambridge, Cambridge University Press. Orig. 1999.
- HO, D. Y.-f. (1976). “On the Concept of Face”. *American Journal of Sociology*, 81(4), pp. 867-884.
- HOFSTEDE, G. (1999). *Culturas y Organizaciones. El Software Mental. La Cooperación Internacional y su Importancia para la Supervivencia*. Madrid, Alianza.
- HOLMES, J. (1995). *Women, men, and politeness*. London ; New York, Longman.
- HONG, W. (1998). *Request Patterns in Chinese and German. A Cross-Cultural Study*. Munich, Lincom Europa.
- HOUSE, J. (2000). “Understanding misunderstanding: a pragmatic-discourse approach to analysing mismanaged rapport in talk across cultures”, en SPENCER OATEY, H. (Ed.), *Culturally speaking. Managing rapport through talk across cultures*. London-New York, Continuum, pp. 145-164.

- HOUSE, J. (2005). "Politeness in Germany: Politeness in *Germany*?", e HICKEY, L. y STEWART, M. (Eds.), *Politeness in Europe*. Clevedon, Multilingual Matters, pp. 13-28.
- HSU, F. L. K. (1991). *Americans and Chinese: passage to differences* (3rd ed.). Taipei, Bookman. Orig. 1953.
- HSU, T.-W. (2011). "La traducción de las estrategias de cortesía en la correspondencia comercial en lengua china y lengua española". *Sendebat: Revista de la Facultad de Traducción e Interpretación*, 22, pp. 43-71.
- HU, H. C. (1944). "The Chinese concepts of face". *American Anthropologist*, 46, pp. 45-64.
- HWANG, K.-K. (1987). "Face and Favor: The Chinese Power Game". *The American Journal of Sociology*, 92 (4), pp. 944-974.
- HWANG, K.-K. (1997). "Guanxi and Mientze: Conflict Resolution in Chinese Society". *Intercultural Communication Studies*, VII (1), pp. 17-38.
- HYMES, D. H. (1986). "Models of the Interaction of language and social life", en GUMPERZ, J. J. y HYMES, D. (Eds.), *Directions in Sociolinguistics. The ethnography of communication*. Edición corregida y aumentada. Basil Blackwell, Oxford, pp. 35-71. Orig. 1972.
- HYMES, D. H. (1995). "Acerca de la competencia comunicativa". Traducción al español, en LLOBERA, M. (Comp.), *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid, Edelsa, pp. 27-46. Orig. 1973.
- IDE, S. (1988). "Introduction". *Multilingua - Journal of Cross-Cultural and Interlanguage Communication*, 7(4), pp. 371-384.
- IDE, S. (1992). "On the Notion of Wakimae: Towards an Integrated Framework of Linguistic Politeness", en Society, M. L. (Ed.), *Mosaic of Language: Essays in Honour of Professor Natsuko Okuda*. Tokyo, Mejiro Linguistic Society, pp. 298-305.
- IDE, S. (1993). "Preface: The search for integrated universals of linguistic politeness". *Multilingua*, 12-1, pp. 7-11.
- IGLESIAS CASAL, I. (1999). "Comunicación intercultural y enseñanza de lenguas extranjeras;

- hacia la superación del etnocentrismo” . *Boletín de ASELE*, mayo 1999, pp. 13-23.
- IGLESIAS CASAL, I. (2003). “Construyendo la competencia intercultural: sobre creencias, conocimientos y destrezas”. *Carabela* nº 54. *La interculturalidad en la enseñanza de español como segunda lengua/lengua extranjera*. Madrid, Sgel, pp. 5-28.
- IGLESIAS RECUERO, S. (2001). “Los estudios de la cortesía en el mundo hispánico. Estado de la cuestión”. *Revista Oralía, Análisis del discurso oral*, vol 4. Madrid, Arco Libros, pp. 245-298.
- IGLESIAS RECUERO, S. (2007). “Politeness Studies on Peninsular Spanish”, en PLACENCIA, M. E. y GARCÍA, C. (Eds.), *Research on Politeness in the Spanish-speaking world*. New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, pp. 21-33.
- INSTITUTO CERVANTES, VV.AA. *Diccionario de términos clave de ELE*. Centro virtual Cervantes 2003- 2004, en internet: http://cvc.cervantes.es/obref/diccio_ele/diccionario/default.htm
- JANNEY, R. y ARNDT, H. (1992). “Intracultural tact versus intercultural tact”, en WATTS, R. J.; IDE, S. y EHLICH, K. (Eds.), *Trends in Linguistics. Studies & Monographs* 59. *Politeness in Language. Studies in its History, Theory & Practice*. Berlin, New York, Mouton de Gruyter, pp. 21-41.
- JANNEY, R. y ARNDT, H. (1993). “Universality and relativity in cross-cultural politeness research: A historical perspective”. *Multilingua*, 12 -1, pp. 13-50.
- JIN y CORTAZZI, (2001). “La cultura que aporta el alumno: ¿puente u obstáculo?”, en BYRAM M. y FLEMING M., *Perspectivas interculturales en el aprendizaje de idiomas*. Madrid, Cambridge University Press. PARRONDO y DOLAN Trad., pp. 104-125. Orig. 1998.
- JORGENSEN, A. M. (2008). “Tío y Tía como Marcadores en el Lenguaje Juvenil de Madrid”, en OLZA MORENO, I.; CASADO VELARDE, M. y GONZALEZ RUIZ, R. (Eds.), *Actas del XXXVII Simposio Internacional de la Sociedad Española de Lingüística (SEL)*. Pamplona, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Navarra, pp. 387-396.
- JUCKER, A. H. (1988). “The Relevance of Politeness”. *Multilingua*, 7-4, pp. 375-384.
- KASHER, A. (1998). “Conversational maxims and rationality; Postscript (1982): Gricean

- interference revisited”, en KASHER, A. (Ed), *Pragmatics. Critical concepts*, vol. IV. London, Routledge, pp. 181-214.
- KASHIMA, E. y HARDIE, E. (2000). “The Development and Validation of the Relational, Individual, and Collective Self-aspects (RIC) Scale”. *Asian Journal of Social Psychology*, 3, pp. 19-48.
- KASHIMA, Y.; *et al.* (1995). “Culture, gender, and self: a perspective from individualism-collectivism research”. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69 (5), pp. 925-937.
- KASPER, G. (1990). “Linguistic politeness: Current research issues”. *Journal of Pragmatics*, 14 (2), pp. 193-218.
- KASPER, G. (1997). “Can pragmatic competence be taught?”. *NetWork #6* [HTML document]. Honolulu: University of Hawai’i, Second Language Teaching & Curriculum Center. [Consulta 25-I-04]. Disponible en <http://www.nflrc.hawaii.edu/NetWorks/NW06/>.
- KASPER, G. (1998). “Politeness”, en Mey, Jacob L. (Ed.), *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. UK, Elsevier., pp. 677-684.
- KASPER, G. (2006). “Speech Acts in Interaction: Towards discursive Pragmatics”, en BARDOVI-HARLIG, K.; FÉLIX-BRASDEFER, C.; OMAR, A. S. (Eds.), *Pragmatics Language Learning. Volume II*. Honolulu, University of Hawai’I Press, pp. 281-314.
- KASPER, G. y BLUM-KULKA S. (1993). “Interlanguage Pragmatics: An Introduction”, en KASPER, G. y BLUM-KULKA S. (Eds.), *Interlanguage Pragmatics*. New York, Oxford University Press, pp. 3-17.
- KASPER, G. y DAHL, M. (1991). “Research Methods in Interlanguage Pragmatics”. *Studies in Second Language Acquisition* 13 (2), pp. 215-247.
- KASPER, G. y DUFON, M. A. (2000). “La pragmática de la interlengua desde una perspectiva evolutiva”, en MUÑOZ, C. (Ed.), *Segundas Lenguas, Adquisición en el aula*. Barcelona, Ariel, pp. 231-257.
- KASPER, G. y ZHANG, Y. (1995). “It’s good to be a bit Chinese”, en KASPER, G. (Ed.), *Pragmatics of Chinese as native and target language*. Honolulu, University of Hawai’I

Press, pp. 3-22.

KECSKÉS, I. (2000). "A cognitive-pragmatic approach to situation-bound utterances". [doi: 10.1016/S0378-2166(99)00063-6]. *Journal of Pragmatics*, 32 (5), pp. 605-625.

KERBRAT-ORECCHIONI, C. (1997). "A multilevel approach in the study of talk-in-interaction". *Pragmatics (quarterly)*, 7 (1), pp. 1-20.

KERBRAT-ORECHIONNI, C. (2004). "¿Es universal la cortesía?", en BRAVO, D. y BRIZ, A. (Eds.), *Pragmática sociocultural. Estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona, Ariel, pp. 39-53.

KERBRAT-ORECCHIONI, C. (2005). "Politeness in France: How to buy bread politely", en HICKEY, L. y STEWART, M. (Eds.), *Politeness in Europe*. Clevedon, Multilingual Matters, pp. 29-44.

KIRKPATRICK, A. (1991). "Information Sequencing in Mandarin Letters of Request". *Antropological Linguistics*, 33 (2), pp. 183-203.

KO, N.-H. (2004). *Familism in Confucianism*. Artículo presentado en el International Conference of Women's Global Connection, San Antonio, Texas, USA. [Consulta 1-II-2011]. Disponible en: <http://wgc.womensglobalconnection.org/pdf/11naihuko.pdf>

KRAMSCH, C. (1998). "El privilegio del hablante intercultural", en BYRAM Y FLEMING, *Perspectivas interculturales en el aprendizaje de idiomas*. Madrid, Cambridge University Press., pp. 23-37 (edición en español: 2001).

KRZEMISNKI, Adam (2005). "Jürgen Habermas: «El Estado debe ser muy cuidadoso con las reservas morales porque están agotándose»". Entrevista en ABC.es del 16-VIII-05. [Consulta 5-VII-08]. Disponible en: http://www.abc.es/hemeroteca/historico-16-08-2005/abc/Internacional/j%C3%BCrgen-habermas-el-estado-debe-ser-muy-cuidado-oso-con-las-reservas-morales-porque-estan-agotandose_61216669574.html

LADO, R. (1996). "Cómo se comparan dos culturas", en ARBOR, A., *Lingüística Contrastiva. Lenguas y culturas*. FERNÁNDEZ, J. A. Trad. Madrid, Ediciones Alcalá (Col. Romania), pp. 117-131. Orig. 1957.

LAKOFF, R. (1998). "La lógica de la cortesía, o acuérdate de dar las gracias" (Cánovas, M.,

- Trad.), en JULIO, M. T. y Muñoz, R. (Eds.), *Textos clásicos de pragmática*. Madrid, Arco/Libros, pp. 259-278. Orig. 1973.
- LAVANDERA, B. R. (1988). "The Social Pragmatics of Politeness Forms", en AMMON, U.; DITTMAR, N. y MATTEIER, K., J (Eds.), *Sociolinguistics - Soziolinguistik. An International Handbook of the Science of Language and Society*. Berlin, de Gruyter, 1196-1205.
- LE PAIR, R. (1996). "Spanish request strategies: a cross-cultural analysis from an intercultural perspective". *Language Sciences*, 18 (3-4), pp. 651-670.
- LEE-WONG, S. M. (1994). "Imperatives in requests. Direct or impolite – observations from Chinese". *Pragmatics*, 4 (4), pp. 491–515.
- LEE-WONG, S. M. (1998). "Face support-Chinese particles as mitigators: A study of BA A/YA and NE". *Pragmatics*, 8, pp. 387-404.
- LEECH, Geoffrey (1985). *Principles of Pragmatics*. New York, Longman. 3ª impresión, orig. 1983.
- LEVINSON, Stephen (1987). *Pragmatics*. Cambridge, Cambridge University Press, 5ª reimpresión, orig. 1983.
- LIANG, W-F. y LLOBERA, M. (1998). "Estrategias de comunicación en el interlenguaje del español de los hablantes de chino mandarín", en CELIS, A. y HEREDIA, J. R. (Coords), *Lengua y cultura en la enseñanza del español a extranjeros. Actas del VII Congreso de Asele*. Ciudad Real, Universidad de Castilla- La Mancha, pp. 291-300.
- LIAO, C-c. y BRESNAHAN, M. I. (1996). "A contrastive pragmatic study on American English and Mandarin refusal strategies". *Language Sciences*, vol. 18, nos. 3-4. Elsevier, Pergamon, pp. 703-727.
- LICERAS, J. (1992). *La adquisición de las lenguas extranjeras. Hacia un modelo de análisis de la interlengua* (Comp.). Madrid, Visor Dis. S.A. MARCOS, M. Trad. Orig. 1991.
- LII-SHIH, Y.-h. E. (1994). "What do "Yes" and "No" really mean in Chinese?", en Alatis, J. E. (Ed.), *Educational Linguistics, Crosscultural Communication, and Global Interdependence*. Wasington D.C., Georgetown University Press, pp. 128-149.

- LIU-SHIH, Yu-hewi E (1999). *Conversational politeness and foreign language teaching*. Taipei, Crane Publishing. Orig. 1986.
- LIN, C. C. (2002). "Culture shock: An investigation and a proposed theory". *VI Congreso de enseñanza de lenguas extranjeras en ambas costas del Estrecho de Taiwán* (Comp.). Taipei, Universidad de Tamkang, Facultad de Lenguas Extranjeras, pág. 101-120.
- LIN, H. H. (2005). *Contextualizing linguistic politeness in Chinese - a socio-pragmatic approach with examples from persuasive sales talk in Taiwan mandarin*, tesis doctoral. Ohio State University, East Asian Languages and Literatures. Ohio.
- LIN, Y. (Trad.) (1957). English translation of the Chinese Classics. Chuangtse. Taipei, The World Book Co.
- LIU, J. (2007). "Transferencia lingüística y cultural en el aprendizaje de español de los hablantes chinos", en LEE, M-K. et al., *Actas del congreso de Hispanistas de Asia. Instituto Cervantes, Manila*. Seúl, Daehaksa, pp. 275-286.
- LIU, J. (2008). *Claves del Español para hablantes de Chino*. Madrid, SM.
- LIÚ, W. (劉) y CHÉN Z. (陳). (2004). "Interview with National Central University's President, Liu Quansheng". *Wuli Shuagyeukan (物理雙月刊)*, (*Wuli bimonthly*) 26 (6), pp. 802-805.
- LOCHER, M. A. y WATTS R. J. (2005). "Politeness Theory and Relational Work". *Journal of Politeness Research. Language, Behaviour, Culture*, 1 (1), pp. 9-33.
- LONG, M. H. y RICHARDS, J. C. (2013). "Series Editor's Preface", en HINKEL, E. (Ed.), *Culture in Second Language Teaching and Learning*. New York, Cambridge University Press, pp. ix-x. Orig. 1999.
- LÓPEZ GARCÍA, M. del P. (2002). "Puntos de vista sobre el proceso de adquisición de la competencia cultural". *Frecuencia – L N°20*. Madrid, Edinumen, pp. 12-15.
- LÓPEZ MORALES, H. (Coord) (1988). *Introducción a la lingüística actual*. Madrid, Payor. 1ª Ed. 1983.

- LORENZO, E. (1971). *El español de hoy, lengua en ebullición*. Madrid, Gredos. 2ª edición actualizada y aumentada.
- LU, L. 陸. (2007). "Individual- and Social-oriented Self Views: Conceptual Analysis and Empirical Assessment (個人取向與社會取向的自我觀：概念分析與實徵測量)". *US-China Education Review*, 4 (2), pp. 1-23.
- LU, L. (2008). "The Individual-Oriented and Social-Oriented Chinese Bicultural Self: Testing the Theory". *Journal of Social Psychology*, 148(3), pp. 347-374.
- LU, L.; *et al.* (2008). "The Individual- and Social-Oriented Chinese Bicultural Self: A Subcultural Analysis contrasting Mainland Chinese and Taiwanese". *Social Behavior and Personality*, 36 (3), pp. 337-346.
- LU, L. y YANG, K. S. (2005). "Social- and Individual-oriented Views of Self-actualization: Conceptual Analysis and Preliminary Empirical Exploration" ("社會取向與個人取向的自我實現觀：概念分析與實徵初探"). *Ben Tu Xin Li Xue Yan Jiu* (本土心理學研究-Indigenous Psychological Research in Chinese Societies), 23, pp. 3-69.
- LU, L. y YANG, K. S. (2006). "Emergence and composition of the traditional-modern bicultural self of people in contemporary Taiwanese societies". *Asian Journal of Social Psychology*, 9 (3), pp. 167-175.
- LYONS, J. (1977). *Semantics* (Vol. 1 y 2). Cambridge, Cambridge University Press.
- LLOBERA, Miquel (1995). "Una perspectiva sobre la competencia comunicativa y la didáctica de las lenguas extranjeras", en LLOBERA, M. (Comp.), *Competencia comunicativa. Documentos básicos en la enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid, Edelsa, pp. 5-26.
- MA, R. (1996). "Saying "yes" for "no" and "no" for "yes": A Chinese rule". *Journal of Pragmatics*, 25 (2), pp. 257-266.
- MA, Y. (2008). "The Study of the Chinese Speech Act". *International Communication Studies*, 17 (1), pp. 209, 217.
- MANDARIN DAILY NEWS (2000). *Nueva edición del diccionario del Mandarin Daily News*. Taipei, Mandarin Daily.

- MAO, L. R. (1994). "Beyond Politeness theory: face revisited and renewed". *Journal of Pragmatics* no. 21. North Holland, Elsevier Science Publishers B.V., pp. 451-586.
- MARKUS, H. R. y KITAYAMA, S. (1991). "Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation". *Psychological Review*, 98 (2), pp. 224-253.
- MÁRQUEZ-REITER, R. (2000). *Linguistic politeness in Britain and Uruguay: a contrastive study of requests and apologies*. Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins.
- MÁRQUEZ-REITER, R. y PLACENCIA, M. E. (2004). "The pragmatics of Spanish beyond Spain", en MÁRQUEZ REITER, R. y PLACENCIA, M. E. (Eds.), *Current trends in the Pragmatics of Spanish*. Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins, pp. 15-30.
- MÁRQUEZ-REITER, R. y PLACENCIA, M. E. (2005). *Spanish pragmatics*. London, Palgrave Macmillan.
- MARTÍ GARCÍA, Miguel-Ángel (1995). *La ilusión*. Navarra, EUNSA. Orig. 1993.
- MARTÍN ZORRAQUINO, M. A. (1999). "Aspectos de la gramática y de la pragmática de las partículas de modalidad en español actual", en LOSADA ALDREY, M. C.; MÁRQUEZ CANEDA, J. F. y JIMÉNEZ JULIÁ, T. E. (Eds.), *Español como lengua extranjera, enfoque comunicativo y gramática: actas del IX congreso internacional de ASELE*. Santiago de Compostela, Universidad de Santiago de Compostela, pp. 25-56.
- MARTINELL, Emma (2000). "De la cultura y el cultivo de la lengua". *Frecuencia L*, nº 14. Madrid, Edinumen, pp. 49-51.
- MARTÍNEZ-FLOR, A. y USÓ-JUAN, E. (2011). "Research Methodologies in Pragmatics: Eliciting Refusals to Requests". *Estudios de Lingüística Inglesa Aplicada*, 11, pp. 47-87.
- MARTINEZ GONZALEZ, Antonio (1994). "Funciones del lenguaje y funciones comunicativas en la enseñanza del Español como Lengua Extranjera", en MONTESA PEYDRÓ, S. y GARRIDO MORAGA, A. (Eds.), *Actas del Segundo Congreso Nacional de ASELE, Español para Extranjeros: didáctica e investigación- 1990*. Málaga, Asele, pp. 279-284.
- MATSUMOTO, Y. (1988). "Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese". *Journal of Pragmatics*, 12 (4), pp. 403-426.

- MATSUMOTO, Y. (1989). "Politeness and Conversational Universals -Observations from Japanese". *Multilingua*, 8 (2-3), pp. 207-221.
- MEIER, A. J. (1995). "Passages of politeness". *Journal of Pragmatics*, 24 (4), pp. 381-392.
- MERRIL VALDES, J. (Ed.) (1996). *Culture Bound*. New York, Cambridge. (8ª impresión; 1ª edición 1986).
- MEY, J. L. (2001). *Pragmatics: an introduction* (2ª ed.). Oxford, Blackwell. Orig. 1993.
- MEY, J. L. (2004). "Between culture and pragmatics: Scylla and Charybdis? The precarious condition of intercultural pragmatics". *Intercultural Pragmatics* (Vol. 1.), pp. 27-48.
- MIQUEL, L. (1997). "Lengua y cultura desde una perspectiva pragmática: algunos ejemplos aplicados al español". *Frecuencia L nº 5*. Madrid, Edinumen. págs. 3- 14.
- MIQUEL, L. (1999). "El choque intercultural: reflexiones y recursos para el trabajo en el aula". *Carabela nº 45 Lengua y Cultura en el aula E/LE*. Madrid, Sgel, pp. 27-46.
- MIQUEL, L. y SANS, N. (2004). "El componente cultural: un ingrediente más en las clases de lengua". *Revista RedELE*, 0. [Consulta VIII-08] Disponible en: http://www.mepsyd.es/redele/revista/miquel_sans.shtml. Reedición de *Cable*, nº 9, orig. 1992.
- MIRANDA UBILLA, H. (2000). *La cortesía verbal en textos para enseñanza del español e inglés como Lengua Extranjera*. Tesis Doctoral, [Consulta 4-I-05]. Disponible en: <http://cervantesvirtual.com/FichaObra.html?Ref=8136&ext=pdf>.
- MORENO CABRERA, J.C. (2000). *Curso Universitario de Lingüística General. Tomo II: Semántica, pragmática, morfología y fonología*. Madrid, Síntesis.
- MORENO, M. C. (2003). "El uso del pronombre tú en la España contemporánea: ¿Extensión de un nuevo uso o continuación de una tendencia iniciada en el Siglo de Oro?". Coloquio de París, pp. 1-16. [Consulta 28-VIII-05]. Disponible en http://cvc.cervantes.es/obref/coloquio_paris/indice.htm.
- MORENO FERNÁNDEZ, F. (1998). *Principios de sociolingüística y sociología del lenguaje*. Barcelona, Ariel.

- MORENO FERNÁNDEZ, F, CESTERO MANCERA, A. M., MOLINA MARTOS, I., PAREDES GARCÍA, F. (2000). “La sociolingüística de Alcalá de Henares en el ‘Proyecto para el estudio sociolingüístico del español de España y América’ (PRESEEA)”. *Oralia. Análisis del discurso oral*, 3. Madrid, Arco Libros, pp. 149-168.
- MORENO SANDOVAL, A.; GUIRAO, J. M.y CAMPILLOS LLANOS, L. (2005). *Español oral en contexto (C-Oral-Rom/ELE). Selección de muestras de habla del corpus C-Oral-Rom*, en BENJAMINS, J. (Coord.) [Consulta 10-I-15]. Disponible en: <http://cartago.llf.uam.es/coralromdemo-ele/e/cgi?s=3&sec=nfc&a=PETICION.html>
- MORGAN, C. (2001). “Encuentros interculturales”, en BYRAM y FLEMING (2001), *Perspectivas interculturales en el aprendizaje de idiomas*. Madrid, Cambridge University Press, 225-241.
- MORRIS, C. (1985). *Aspectos de la teoría de la sintaxis*. Barcelona, Gedisa. Orig. 1971.
- MULDER, G. (1998). “Un estudio empírico de los actos de Habla directivos en español”, en HAVERKATE, H. et al. (Eds.), *Diálogos Hispánicos n. 22. La Pragmática Lingüística del español*. Amsterdam, Rodopi, pp. 237-275.
- MULLER, A. C. (2013). *The Analects of Confucius* 論語. [Consulta 20-II-15]. Disponible en: <http://www.acmuller.net/con-dao/analects.html>
- NASH, T. (1983). “An Instance of American and Chinese Politeness Strategy”. *RELJ Journal*, 14 (2), pp. 87-98.
- NEGOESCU, A. (2001). “El saludo: análisis pragmlingüístico. Implicaciones didácticas”, en MARTÍNEZ GONZÁLEZ, A. et al. (Eds), *Enseñanza de la L II*. Granada, Grupo de investigación de lingüística aplicada de la Universidad de Granada.
- OLIVERAS VILASECA, À. (2000). *Hacia la competencia intercultural en el aprendizaje de una lengua extranjera. Estudio del choque cultural y los malentendidos*. Madrid, Edinumen.
- OLZA MORENO, I. (2005). “Hablar es también cuestión de cultura. Introducción a la pragmática contrastiva o intercultural”. [Publicación electrónica en la Universidad Panamericana de Texas, EE.UU.]. *Hipertexto*, 1 (1), pp. 81-101. [Consulta 7-II-09]. Disponible en: <http://www.utpa.edu/dept/modlang/hipertexto/docs/Hiper1Olza.pdf>.

- ORTEGA OLIVARES, J. (1988). "Aproximación a la pragmática". *Cable*, Número 2. Madrid, Equipo Cable, pp. 39-46.
- OTERO, E. (1997). *Teorías de la Comunicación*. Santiago de Chile, Editorial Universitaria.
- PADILLA, M. de las M. (2004). *Interculturalidad y cortesía verbal: hacia la competencia comunicativa. Estudio comparativo entre el español y el chino mandarín en el ámbito de los elogios*, Tesis de Master, no publicada. Universidad Antonio Nebrija. Madrid.
- PADILLA, M. de las M. (2005). "El registro conversacional en la tertulia radiofónica: discurso y lenguaje". Trabajo de investigación para el D.E.A. no publicado, Universidad Complutense de Madrid.
- PADILLA, M. de las M. (2010). "Desarrollo e Importancia de la Competencia Pragmática en la clase de ELE". *Encuentros en Catay*, 24. Taipei, Casa de España, pp. 334-347.
- PAN, Y. (2000). *Politeness in Chinese face-to-face interaction*. Stanford, Ablex.
- PÉREZ GIMÉNEZ, M. (2003). "A. Briz y Grupo Val.Es.Co., ¿Cómo se comenta un texto coloquial?, Barcelona, Ariel Practicum, 2000, 313 págs". Reseña bibliográfica. *Revista Oralía, Análisis del discurso oral*, vol 6. Madrid, Arco Libros, pp. 357-364.
- PÉREZ RULL, J. C. (2002). "Metáforas que expresan la intensidad emocional en el discurso español". *Revista Oralía – Análisis del discurso oral*, vol 5. Madrid, Arco Libros, pp. 323-332.
- PHAM, J. N. T.; *et al.* (2013). "Confucian Principles, Guanxi and Joint Action in a Confucian Rooted Supplier-distributor Dyad Context". *29th IMP-conference. Atlanta, Georgia*. [Consulta 15-XI-14]. Disponible en: <http://www.impgroup.org/uploads/papers/8074.pdf>.
- PIATTI, G. (2001). "BRAVO, D., *La risa en el regateo: estudio sobre el estilo comunicativo de negociadores españoles y suecos*, Edsbruck, Akademi Tryck B, Universidad de Estocolmo, 1996, 301 págs". Reseña bibliográfica. *Revista Oralía*, vol. 4. Madrid, Arco Libros, pp. 339-343.
- PIKE, K. L. (1954). *Language in relation to a unified theory of the structure of human behavior*. California, Summer Institute of Linguistics.

- PLACENCIA, María Elena (2007). “El estudio de la cortesía en español: presente y futuro”, en CORTÉS RODRÍGUEZ, L. M. et al. (Coords), *Oralia, Análisis del Discurso Oral, Anejos 3. Discurso y oralidad: homenaje al profesor José Jesús de Bustos Tovar*, Vol. 1. Madrid, Arco/Libros, pp. 113-136.
- PLACENCIA, M. E. y García, C. (2007). “Salient Trends and Directions for Future Research”, en PLACENCIA, M. E. y GARCÍA, C. (Eds.), *Research on Politeness in the Spanish-Speaking world*. New Jersey, Lawrence Erlbaum Associates, pp. 369-383.
- POYATOS, Fernando (1994a). *La comunicación no verbal, I Cultura, lenguaje y conversación*. Madrid, Istmo.
- POYATOS, Fernando (1994b). *La comunicación no verbal, II Paralenguaje, Kinésica e interacción*. Madrid, Istmo.
- POYATOS, Fernando (2003). “Los comportamientos no verbales como contexto y entorno del discurso oral”. *Revista Oralia*, vol. 6. Madrid, Arco Libros, pp. 283-307.
- RAGA Gimeno, F.; et al. (2003). *Claves para la comunicación intercultural / Grupo CRIT*. Castelló de la Plana, Publicacions de la Universitat Jaume I.
- REYES, G. (1994). *La Pragmática lingüística. El estudio del uso del lenguaje*. Barcelona, Montesinos. Orig. 1990.
- REYES, G. (2002). *El abecé de la pragmática*. Madrid, Arco/Libros. Orig. 1995.
- RIDAO RODRIGO, S. (2007). *Análisis pragmalingüístico de resoluciones de conflictos: las mediaciones laborales. Propuestas de investigación*. Tesis doctoral, no publicada. Universidad de Almería, Almería. [Consulta 6-IX-09]. Disponible en: http://www.dissoc.org/recursos/tesis/Tesis_Susana_Ridao.pdf
- RINTELL, E. M. y MITCHELL, C. J. (1989). “Studying Requests and Apologies: An Inquiry into Method”, en BLUM-KULKA, S.; HOUSE, J. y KASPER, G. (Eds.), *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies* (Vol. XXXI). New Jersey, Ablex Publishing Corporation, pp. 248-272.
- ROBERT, J.-M. (2002). “Sensibilisation au public asiatique. L’exemple chinois”. *Revue éla*, nº

126 20002/2, pp. 135-143.

ROBINS R.H. (2000). *Breve historia de la Lingüística*. Condor, M. Trad. Madrid, Cátedra.

RODRIGO ALSINA, M. (1999). *La comunicación intercultural*. Barcelona, Anthropos Editorial.

RONCERO MAYOR, L. (2011). “La competencia pragmática en chino y español en la clase de E/LE en Taiwán: diferencias conceptuales, imagen pública y ambigüedad”. *SinoELE. Revista de Enseñanza de ELE a Hablantes de Chino* (4), pp. 34-45.

ROSE, K. R. (2000). “Teachers and students learning about requests in Hong Kong, en HINKEL, ELI (Ed.), *Culture in Second language teaching and learning*. New York, Cambridge University Press. 2ª impresión, pp. 167-180. Orig. 1999.

ROSE, K. y KASPER, G. (Eds.) (2001) *Pragmatics in Language Teaching*. UK, Cambridge University Press.

RUE, Y.-J. y ZHANG, G. Q. (2008). *Request strategies. A comparative study in Mandarin Chinese and Korean*. Amsterdam/Philadelphia, John Benjamins Publishing Co.

RUIZ FAJARDO, G. (1990). “Una propuesta de enseñanza de los rituales de la conversación para alumnos de español avanzados”, en FENTE GÓMEZ, R. DE MOLINA, J. A., José y MARTÍNEZ, A. (Eds.), *Actas del I^{er} Congreso Nacional de Asele*. Granada, Universidad de Granada, pp. 265-268.

SACKS, H.; SCHEGLOFF, E. A. y JEFFERSON, G. (1974). “A Simplest Systematics for the Organization of Turn-taking for Conversation”. *Language*, Vol 50, No. 4, Part 1 (Dec., 1974), pp. 696-735.

SAIZ NOEDA, M. (2002). *Influencia y aplicación de papeles sintácticos e información semántica en la resolución de la anáfora pronominal en español*, Tesis doctoral. Universidad de Alicante, Departamento de Lenguajes y Sistemas Informáticos. Alicante. [Consulta 29-II-12]. Disponible en: <http://www.dlsi.ua.es/~max/tesis.pdf>.

SALES SALVADOR, D. (2003). “Interacción comunicativa intercultural con inmigrantes procedentes de la cultura china”, en GRUPO CRIT: *Claves para la comunicación intercultural. Análisis de interacciones comunicativas con inmigrantes*, Universitat Jaume I, Castelló de la Plana, pp. 123-148. [Versión online: consulta 7-III-06].

Disponible en: <http://www.crit.uji.es/biblio/>

- SANTACANA FELIÚ, R. (2003). Traducción aplicada del chino al español. Taipei, Caves. (1ª ed. 2001).
- SAPIR, E. (2002). *Language: An introduction to the study of Speech*. Beijing, Foreign Language Teaching & Research Press. Orig. 1921.
- SAUSSURE, F. de (1976). *Curso de lingüística general* (Traducción al español, 1945). Buenos Aires, Losada. Orig. 1916.
- SCOLLON, R. y SCOLLON, S. W. (1995). *Intercultural communication : a discourse approach*. Oxford, UK ; Cambridge, Mass., Blackwell.
- SCOLLON, R.; WONG SCOLLON, S. y JONES, R. H. (2012). *Intercultural Communication: a Discourse Approach* (3ª ed. Revisada y aumentada). Oxford, West Sussex, Massachusetts, Wiley-Blackwell.
- SCHUMANN, J. (1992) “La adquisición de lenguas segundas : la hipótesis de la pidginización”, en LICERAS, J., *La adquisición de las lenguas extranjeras. Hacia un modelo de análisis de la interlengua (comp.)*. Madrid, Visor Dis. S.A., pp. 123-141. Orig. 1976.
- SEARLE, J. R. (1969) *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*. London-New York, Cambridge University Press.
- SEARLE, J. R. (1975). “Indirect Speech Acts”, en COLE, P. y MORGAN, J. L. (Eds.), *Syntax and semantics* (Vol. 3). New York, Academic Press, pp. 59-82.
- SEARLE, J. R. (1976). “A Classification of Illocutionary Acts”. *Language in Society*, 5 (1), pp. 1-23.
- SEARLE, J. R. (1981) “A taxonomy of illocutionary acts”, en *Expression and meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge- London- New York, Cambridge University Press, pp. 1-29. Reimpresión, orig. 1979.
- SEARLE, J. R. (1992). “Conversation”; “Conversation Reconsidered”, en MEY, J. L.; PARRET, H. y VERSCHUEREN, J. (Eds.), *(On) Searle on Conversation*. Amsterdam/ Philadelphia, John Benjamins pp. 7-29; 137-147.

- SELINKER, L. (1992). "La interlengua", en LICERAS, J., *La adquisición de las lenguas extranjeras. Hacia un modelo de análisis de la interlengua (comp.)*. Madrid, Visor Dis. S.A., pp. 79-101. Orig. 1972.
- SELLÉS, J. F. (2005). "Del yo cultural al yo personal". *Thémata*, 35, pp. 189-196.
- SERRANO, M. J. (2000). "La producción de la cortesía verbal y la deixis socio-comunicativa". *Oralia. Análisis del discurso oral*, 3. Madrid, Arco Libros, pp. 199-219.
- SERVAES, J. (2014). "Guanxi in Intercultural Communications and Public Relations". *Public Relations Review*, Elsevier. En prensa.
- SI, Y. (2008). "A Pragmatic Study of Politeness Maxims in Contemporary Chinese". *International Forum of Teaching and Studies*, pp. 27-32.
- SIFIANOU, M. y ANTONOPOULOU, E. (2004). "Politeness in Greece: The politeness of involvement", en HICKEY, L. (Ed.), *Politeness in Europe*. Clevedon, Multilingual Matters, pp. 263-276.
- SMITH, D. (1983). *In the image of Confucius: the education and preparation of teachers in Taiwan*. Taipei, Pacific Cultural Foundation Publication.
- SPENCER-OATEY, H. (2000). "Rapport Management: a framework for analysis", en SPENCER-OATEY, H. (Ed.), *Culturally speaking. Managing rapport through talk across cultures*. London-New York, Continuum, pp. 11-46.
- SPENCER OATEY, H. (2003). "Developing a Framework for Non-Ethnocentric "Politeness" Research", en Bravo, D. (Ed.), *Primer coloquio del Programa Edice. La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*. Estocolmo, Stockholms Universitet, pp. 86-96.
- SPENCER-OATEY, H. y JIANG, W. (2003). "Explaining cross-cultural pragmatic findings: moving from politeness maxims to sociopragmatic interactional principles (SIPs)". *Journal of Pragmatics*, 35(10-11), pp. 1633-1650.
- SPERBER, D. y WILSON, D. (1995). *Relevance : communication and cognition* (2ª ed.). Oxford, Blackwell. Orig. 1986.

- SUN, S.-C. y MAO, P.-W. (2005). “Gramática, ¿Pan comido o dura de roer? --Logros y dificultades de la gramática española para los alumnos taiwaneses”, en CASTILLO CARBALLO, M. A.; *et al.* (Eds.), *Las gramáticas y los diccionarios en la enseñanza del español como segunda lengua, deseo y realidad. Actas del XV Congreso Internacional de ASELE*. Sevilla, Universidad de Sevilla pp. 863-867.
- SZEMERÉNYI, O. (1979). *Direcciones de la lingüística moderna. I. De Saussure a Bloomfield (1916-1950)*. Versión española de MARTÍNEZ HERNÁNDEZ, M. Madrid, Gredos, en idioma orig. 1971.
- TANNEN, D. (1986). *That's not what I meant! : how conversational style makes or breaks relationships*. New York, Ballantine Books.
- TAO, L. (2010). “Politeness in Chinese and Japanese Verbal Communication”. *Intercultural Communication Studies*, XIX (2), pp. 37-54.
- TAO, L. (2013). “The Concepts of "Politeness": A Comparative Study in Chinese and Japanese Verbal Communication”. *Intercultural Communication Studies*, 22 (2), pp. 151-165.
- TERKOURAFI, M. (2005). “Beyond the micro-level in politeness research”. *Journal of Politeness Research. Language, Behaviour, Culture*, 1 (2), pp. 237-262.
- THE CHINESE CULTURE CONNECTION (BOND, M. et al.) (1987) “Chinese values and the search for culture-free dimensions in culture”. *Journal of Cross-cultural psychology*, Vol. 18, nº2. California, Sage Publications, pp. 143-164.
- THOMAS, J. (1983). “Cross-Cultural Pragmatic Failure”. *Applied Linguistics*, 4 (2), pp. 91-112.
- THURÉN, B.-M. (1988). *Left Hand Left Behind. The changing Gender System of a Barrio in Valencia, Spain* Universidad de Estocolmo.
- TING-TOOMEY, S. (1988). “Intercultural Conflict Styles”, en KIM, Y. Y. y GUDYKUNST, W. B. (Eds.), *Theories in Intercultural Communication*. California, Sage, pp. 213-235.
- TROSBORG, A. (1995). *Interlanguage pragmatics: requests, complaints, and apologies*. Berlin;

New York, Mouton de Gruyter.

- TU, W.-m. (1985). "Selfhood and Otherness in Confucian Thought", en MARSELLA, A. J.; DE VOS, G. y HSU, F. L. K. (Eds.), *Culture and Self. Asian and Western Perspectives*. New York- London, Tavistock Publications, pp. 231-251.
- TUAN, J. H.y HSU, H. J. (2009). "Cultural Differences in Responding to Reprimands in American English and Taiwanese Chinese". *Shu Te Humanities and Social Electronic Journal*, 5 (2), pp. 74-91. [Consulta 11-II-2011]. Disponible en: http://www.css.stu.edu.tw/main.php?mod=custom_page&site_id=0&page_id=34.
- TUSÓN VALLS, A. (1996). "El concepto de competencia comunicativa y la enseñanza del español como lengua extranjera", en SANS, N. y MIQUEL, L. (Coords.), *Didáctica del español como lengua extranjera- E/LE 3. Cuadernos Tiempo Libre. Colección Expolingua*. Madrid, Actilibre, pp. 223-235.
- TUSÓN VALLS, A. (1997). *Análisis de la conversación*. Barcelona, Ariel.
- VALDÉS, J. M. (1996). *Culture Bound. Bridging the cultural gap in language teaching*. New York, Cambridge University Press, 8ª impresión, orig. 1986.
- VAN DIJK, T. A. (1995). *Texto y Contexto (Semántica y pragmática del discurso)*. Madrid, Cátedra.
- VAN DIJK, T. A. (1996). *La ciencia del texto*. Barcelona, Paidós Ibérica, 1983.
- VAN DIJK, Teun A. (2005). *Estructuras y funciones del discurso*. Mexico, Siglo XXI. (14ª edición actualizada, 1ª edición en español 1980).
- VAN DIJK, T. A. (2008). *Discourse and Context. A Sociocognitive Approach*. Cambridge - New York, Cambridge.
- VAN DIJK, T. A. (2009). *Society and Discourse. How Social Contexts Influence Text and Talk*. Cambridge University Press.
- VAN DIJK, T. A. (2008). *Discourse and Context. A Sociocognitive Approach*. Cambridge - New York, Cambridge.

- VAN DIJK, T. A. (2009). *Society and Discourse. How Social Contexts Influence Text and Talk*. Cambridge University Press.
- VÁZQUEZ ORTA, I. S. (2012). “A Contrastive Study of Politeness: Phenomena in England and Spain”. *LAUD Series B: Applied & Interdisciplinary Papers, Paper No. 267*, pp. 1-83. 2ª ed. Orig. 1995.
- VIGARA TAUSTE, A. M. (1994). Economía y elipsis en el registro coloquial (español). *Tabanque* 9, septiembre, pp. 9-20.
- VIGARA TAUSTE, A. M. (1997). “Comodidad y recurrencia en la organización del discurso coloquial”. *Espéculo nº7*, Revista Electrónica Cuatrimestral de Estudios Literarios de la Facultad de Ciencias de la Información. [Consulta 23-VIII-08]. Disponible en: http://www.ucm.es/info/especulo/numero7/vig_como.htm
- VIGARA TAUSTE, A. M. (2000). “Las relaciones de poder en la conversación”. *Revista Argentina de Lingüística*, 16, pp. 175-211.
- VV.AA. (2001) *Diccionario de la Lengua española* de la Real Academia Española. 22ª edición. En Internet: <http://www.rae.es/>
- VV.AA. (2002). *VI Congreso de enseñanza de lenguas extranjeras en ambas costas del Estrecho de Taiwán (Compilación)*. Taipei, Universidad de Tamkang, Facultad de Lenguas Extranjeras.
- WANG, C. C. (2002). “Teaching Cross-cultural Communication in the EFL context”. *VI Congreso de enseñanza de lenguas extranjeras en ambas costas del Estrecho de Taiwán (Comp.)*. Taipei, Universidad de Tamkang, Facultad de Lenguas Extranjeras, pp. 121-131.
- WANG, V. X. (2011). *Making Requests by Chinese EFL Learners*. Amsterdam, Philadelphia, John Benjamins.
- WATTS, R. J. (1992b). “Linguistic Politeness and Politic Verbal Behaviour: Reconsidering claims for universality”, en WATTS, R. J.; IDE, S. y EHLICH, K. (Eds.), *Politeness in Language. Studies in its History, Theory and Practice*. Berlin/New York, Mouton de Gruyter, pp. 43-69.

- WATTS, R. J. (2003). *Politeness : key topics in sociolinguistics*. Cambridge, Cambridge University Press.
- WATTS R., J.; IDE, S. y EHLICH, K. (1992a). "Introduction", en WATTS R., J.; IDE, S. y EHLICH, K. (Eds.), *Politeness in Language. Studies in its History, Theory and Practice*. Berlin/New York, Mouton de Gruyter, pp. 1-17.
- WEAVER, G. R. (2000). "Contrasting and Comparing Cultures", en WEAVER, G. R. (Ed.), *Culture, Communication and Conflict. Readings in Intercultural Relations* (2a edición revisada). Boston, Pearson Publishing, pp. 72-77.
- WEN, X. (2014). "Pragmatic Development: An Exploratory Study of Requests by Learners of Chinese", en HAN, Z. (Ed.), *Studies in Second Language Acquisition of Chinese*. New York, Bristol, Ontario, Multilingual Matters, pp. 30-56.
- WIERZBICKA, A. (1991). *Cross-cultural Pragmatics. The Semantics of Human Interaction*. Berlin, De Gruyter.
- WILSON, D. y SPERBER, D. (1998). "Sobre la teoría de la conversación de Grice". Publicado en *Conversation and Discourse*. JULIO, M^o Teresa Trad. y reproducido en JULIO, M. T. y MUÑOZ, R. *Textos clásicos de pragmática*. Madrid, Arco/Libros, pp. 145-172. Orig. 1981.
- WOLFSON, N., MARMOR, T., y JONES, S. (1989). "Problems in the comparison of speech acts across cultures", en BLUM-KULKA, HOUSE Y KASPER, *Cross-cultural Pragmatics: requests and apologies*. New Jersey, Ablex, pp. 174-196.
- WONG, T. (1982). "Aggression, Personality and Political Culture". *Bulletin of the Hong Kong Psychological Society*, no. 9, pp. 5-17.
- WU, M.-Y. (2006). "Hofstede's Cultural Dimensions 30 years later: A study pf Taiwan and the United States". *Intecultural Communication Studies*, XV(1), pp. 33-42..
- WU, S-Y (吳) (2006). "A Study of Compliment Responses Uttered by Senior High School Students in Taiwan". Tesis de Master. [Consulta 18-V-08]. Disponible en: http://ethesys.lib.pu.edu.tw/ETD-db/ETD-search-c/view_etd?URN=etd-0821106-170435
- XIE, C. (2007). "Controversies about politeness", en DASCAL, M. y ZHANG, H. (Eds.),

- Traditions of controversy*. Amsterdam; Philadelphia, John Benjamins, pp. 249-266.
- XIE, C. (2008). "(Im)politeness: Towards an evaluative and embodied approach". [Article]. *Pragmatics & Cognition*, 16 (1), pp. 151-175.
- YANG, C. F. (1991). "A Preliminary Analysis of the Chinese Self: Theoretical Considerations (試論中國人的自己:理論與研究方向)", en YANG, C. F. y KAO, H. S. R. (Eds.), *Chinese People, Chinese Mind: Personality and Social Psychological Perspectives*. Taipei, Taiwan, Yuanli, pp. 93-145.
- YANG, C. F. (2006). "The Chinese Conception of the Self. Towards a Person-Making (做人) Perspective", en KIM, U.; YANG, K. S. y KUO, H. K. (Eds.), *Indigenous and Cultural Psychology. Understanding People in Context*. New York, Springer, pp. 327-356.
- YANG, K. S. (1981). "Social orientation and individual modernity among Chinese students in Taiwan". *Journal of Social Psychology*, 113 (2), pp. 159-170.
- YANG, K. S. (1995). "Chinese Social Orientations: An Integrative Analysis", en LIN, T. Y.; TSENG, W. S. y YEH, Y. K. (Eds.), *Chinese Societies and Mental Health*. Hong Kong, Oxford University Press pp. 19-39.
- YANG, K. S. 楊. (2004). "A Theoretical and Empirical Analysis of the Chinese Self from the Perspective of Social and Individual Orientation (華人自我的理論分析與實徵研究:社會取向與個人取向的觀點)". *Ben Tu Xin Li Xue Yan Jiu (本土心理學研究 Indigenous Psychological Research in Chinese Societies)*, 22, pp. 11-80.
- YANG, K. S. y CHENG, B.-S. (1987). "Confucianized Values, Individual Modernity, and Organizational Behavior: An Empirical Test of the Post-Confucian Hypothesis". *Bulletin of the Institute of Ethnology, Academia Sinica*, 64, pp. 1-49.
- YE, L. (1995). "Complementing in Mandarin Chinese", en KASPER, G. (Ed.), *Pragmatics of Chinese as native and target language*. Honolulu, University of Hawai'i Press, pp. 207-295.
- YEPES y ARANGUREN (1998) *Fundamentos de Antropología*. Navarra, Eunsal. 1ª edición 1996.
- YEUNG, L. N. T. (1997). "Polite requests in English and Chinese business correspondence in Hong Kong". *Journal of Pragmatics*, 27 (4), pp. 505-522.

- YOUNG, L. W. L. (1997). "Inscrutability revisited", en GUMPERZ, J. J. (Ed.), *Language and Social Identity*. Cambridge, Melbourne, New York, Cambridge University Press pp. 72-84. Orig. 1982.
- YU, M. C. (1999). "Universalistic and Culture-specific Perspectives on Variation in the Acquisition of Pragmatic Competence in a Second Language". *Pragmatics*, 9 (2), pp. 281-312.
- YU, M. C. (2003). "On the universality of face: evidence from Chinese compliment response behavior". *Journal of Pragmatics*, 35 (10-11), pp. 1679-1710.
- ZHANG, Y. (1995a). "Strategies in Chinese Requesting", en KASPER, G. (Ed.), *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*. Manoa, Hawaii, University of Hawaii, pp. 23-68.
- ZHANG, Y. (1995b). "Indirectness in Chinese Requesting", en KASPER, G. (Ed.), *Pragmatics of Chinese as Native and Target Language*. Manoa, Hawaii, University of Hawaii, pp. 69-118.
- ZHU, W. (2012). *A Study of Upward Request Emails: Managing a Harmonious Relationship in Three Academic Discourse Communities of Britain and China*, Tesis doctoral. University of Sheffield, Applied Linguistics. [Consulta 31/V/2015]. Disponible en: <http://etheses.whiterose.ac.uk/3168/1/Resubmission.pdf>

Anexo I

中文的請求性言語

您好，我是白美德(Mercedes Padilla)。我正在撰寫一份關於「跨文化交際：西班牙文及中文請求性言語之語用研究」的論文。在此懇請您協助填寫一份有關中文的「完成語篇問卷調查(*discourse completion test*)」問卷。期盼透過此研究能增進中西兩民族之間的理解，並對相關研究領域有所貢獻。

再次感謝您的協助！

第一部分：個人資料	_____ 男 _____ 女 (請在選項前打勾)
名字*或名字縮寫：	
職業*：	
年齡： 18-29, 30-39, 40-49, 50-59, 60+ (請用底線和粗體方式標出您的年齡)	
*可自行選擇是否填寫名字或縮寫及職業。	

第二部分：請仔細閱讀以下描述的 13 種情境，並試想在考量雙方身分關係的前提下你會如何向對話者傳達內心所想？請盡量以最真實自然的方式表達請求，若有必要也可以寫下評論。(註：您的作答並無正確或錯誤之分)。

1. 你是名碩士生，由於來不及在下週前交出期末報告，因此想問教授可否延後報告的繳交期限。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

2. 你這學年的某位老師是你父母的朋友。她(Maria)經常拜訪你們家，且你們之間的關係很親近。某天下課後你想請她借給你一本她在該堂課所使用的書，而當時周遭還有其他的學生在聽你們對話。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

3. 你是學校的老師，因為課程需要，你請班上的一位學生去系所辦公室借一台筆記型電腦。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

4. 你是一名學生，將獨自前往另一個城市。你朋友的家人住在該城市，而剛好那幾天他也會在那裡，於是你想問你朋友能否在他們家借住兩個晚上。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

5. 你在一家公司工作。你想跟你的上司請假，儘管你知道每年的那個時候有很多工作要忙。對方是總經理，而且你跟他平時沒有太多接觸。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

6. 你正在開車，但一分神就不小心闖了紅燈。警察上前攔住你，並要向你開罰單，於是你試著請他網開一面。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

7. 你需要撥打市內電話，但你發現你的手機已經沒電了，因此你想問你的朋友能否向他借手機使用。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

8. 你與朋友約吃飯談談生意上的合作可能。他的一位朋友也會去，而你不太認識那位朋友。當天由於不可抗力因素，你會遲到不少時間，因此你想向朋友提出改約晚一點的要求。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

9. 你很喜歡你祖母所做的一道菜。你要在她家待一段日子，於是你想請她再做那道菜給你吃。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

10. 你在機場的行李輸送帶邊等待你的托運行李。不過，因為行李相當地重，而你的肩膀負傷，於是你想請在正在你身邊的陌生年輕男子幫忙你拿取。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

11. 你在商店裡買了一件襯衫。回家試穿後你發現它有一點小。幸運的是，你還保留著收據，因此返回商家並要求店員換成一件比較大的給你。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

12. 你是高建瑋的叔叔；高建瑋知道許多關於電腦，平板電腦和手機的相關知識。你想要請他幫忙在你的平板電腦上安裝一個程式，而安裝該程式需要花不少時間。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

13. 你是名大學生。某天你跟同學去學校餐廳時，你發現你把錢包忘在家裡而沒錢吃飯，於是你想跟朋友借錢。

(請在這下面寫您在這樣的情況之下會說的話)

中文的請求言語行為

您好，我是白美德(Mercedes Padilla)。我正在撰寫一份關於「跨文化交際：西班牙文及中文請求性言語之語用研究」的論文。在此懇請您協助填寫一份有關中文的「語用學意識問卷調查(pragmatic awareness test)」問卷。期盼透過此研究能增進中西兩民族之間的理解，並對相關研究領域有所貢獻。

我很感謝您的協助。

第一部分：個人資料

____男 ____女 (請在選項前打勾)

名字*或名字縮寫：

職業*：

年齡： 18-29, 30-39, 40-49, 50-59, 60+ (請用底線和粗體方式標出您的年齡)

*可自行選擇是否填寫名字或縮寫及職業。

請仔細閱讀以下描述的 12 個情況，並試想若在此情況下你會如何提出請求。選擇時請考量您和對方之間的關係，和情況正不正式。**如果你會這樣提出請求(如粗體字所示)**請在「適當」前打勾否則請勾選「不適當」，並寫下原因。

若必要時您也可以自由地寫下評論。(註：您的作答並無正確或錯誤之分)。

1. 你是一名大學生，陳志偉老師上週在課堂上討論了一本書。你要求老師能不能告訴你如何找到該書。

- 志偉，你好！我要問你哪裡可以找到你上週在課堂上提到的那本書，我覺得很有趣，想看一看。

____適當 ____不適當 (請在您的選項前打勾)

(請寫下您的原因/理由)

原因/理由：

2. 你跟一些同學正在一間教室裡做課堂上的分組報告。你們是很好的朋友。在冬天某日，學生一個一個進入教室，一陣冷風從門吹進來。你已經請同學們把門關上，但門始終沒有關好，因此你要求他們關門：

- 門!!!

____適當 ____不適當 （請在您的選項前打勾）

（請寫下您的原因/理由）

原因/理由：

3. 你兩個月前開始在一家公司工作。下週一必須交出一份銷售計劃，但你來不及完成，便要求總經理(魏先生)延長繳交期限：

- 魏總，很抱歉，但我下週一無法把銷售計劃交給您，我需要多一點時間，因為我花了一些時間蒐集那些缺少的數據，我現在就要來分析它們...我想把工作做得更完善一點。可以將限期延到下個星期五嗎？對不起，真的很抱歉。

____適當 ____不適當 （請在您的選項前打勾）

（請寫下您的原因/理由）

原因/理由：

4. 一個新朋友去你家過一個週末。你們要在家裡吃點東西；你很喜歡煎蛋捲也很會煮這道菜。同時，你請你的朋友負責做沙拉：

- 我來煮個煎蛋捲，那是我的拿手菜，我想你會喜歡。那你來做沙拉，好嗎？

____適當 ____不適當 （請在您的選項前打勾）

（請寫下您的原因/理由）

原因/理由:

5. 你是大學外文西班牙文(一)的學生。學期是一個月前開始的，班上的人很多。你沒有跟老師接觸也不太認識你的同學。老師通常會透過電子郵件發送複習卷和講義。你記得你有收到複習卷和講義的檔案，但卻在無意間不小心刪除了。為了準備下一堂課，因而要求你的老師再寄一次檔案給你。
- 老師, 您好: 我是教育二的馬秀其(Paula), 目前是您星期二(…)西班牙文(一)的學生。首先想跟老師說聲抱歉, 因為我不小心把您在上個禮拜寄給我的第二課(chapter 2)的講義刪除了, 所以需要麻煩老師重新把講義寄給我。造成不便之處, 敬請原諒, 對不起。

___適當___不適當 (請在您的選項前打勾)

(請寫下您的原因/理由)

原因/理由:

6. 你跟妹妹在房間。因為正值夏季所以很熱。你覺得室內缺乏空氣來讓環境冷卻下來。你妹妹比較靠近窗口。你請他把窗戶打開:
- 對不起, 麻煩你打開一點窗戶, 好嗎? 這裡的空氣有一點悶, 相當地熱...

___適當___不適當 (請在您的選項前打勾)

(請寫下您的原因/理由)

原因/理由:

7. 你剛搬到一個新的城市。你的鄰居是一對年長的夫婦(與你父母的年齡相仿), 他們非常友善。你剛搬進去的時候, 他們都會向你介紹附近的環境, 以及在哪裡可以買東西; 昨天又送給你一些水果。今天你在電梯又再度碰

到他們，並感謝她昨天送給你好吃的水果。當你開口叫她 X 太太的時候，她要求你更改你對她的稱呼方式，而不要叫她為太太：

- 不用叫我 X 太太，叫我 X 阿姨就好！
-

____適當 ____不適當 （請在您的選項前打勾）

（請寫下您的原因/理由）

原因/理由：

8. 你跟朋友相約去郊遊。有一位朋友經常會遲到。因為當天你們必須提早離開，所以你要求他準時到：

- 請盡量準時到，好嗎？我們 9 點得離開。

____適當 ____不適當 （請在您的選項前打勾）

（請寫下您的原因/理由）

原因/理由：

9. 你在一家餐廳點了一份雞腿。你開始吃，但卻發現這隻雞腿有部分沒有烤熟。於是你請服務員來，並要求他把肉再烤一下。

（這題有兩個可能性 A 或 B，請選擇）

- A- 服務員，這個雞腿沒有烤熟。你介意稍微多烤一下嗎？
- B- 欸，這個雞腿沒有熟啊！怎麼吃啊？多烤一些！

A- ____適當 ____不適當 （你的選擇項前打勾）

B- ____適當 ____不適當 （你的選擇項前打勾）

（請寫下您的原因/理由）

原因/理由:

10. 你的伯父有一家文具工廠，他打算要去參加展覽，需要足夠的人手來管理 3 天的展覽攤位(你們之間沒有任何利害關係)，便請姪子們幫忙。他對你提出以下的請求：
- 下個月我們將參加文具展覽。我們每天需要服務客戶好幾個小時。你可以花一天或兩天來幫幫我嗎？

____適當 ____不適當 (請在您的選項前打勾)

(請寫下您的原因/理由)

原因/理由:

11. 你是西班牙文課的學生。前一堂課你因為臨時被要求出席校務會議而無法出席。那天教授發考卷，所以你沒看到自己的考卷。你向教授解釋你的情況和沒有出席的原因，並請求老師給你看你的考卷，你向他提出幾個方案。
- 老師，這星期有發考卷但我不在，想麻煩老師您是否下次上課可以再帶一次考卷到課堂上，或者是我可以跟老師另外約時間看考卷呢？

____適當 ____不適當 (請在您的選項前打勾)

(請寫下您的原因/理由)

原因/理由:

12. 現在正值夏天，你在一個朋友家。他的奶奶正忙著做家事。突然間下起大雨，房子裡的門窗很多都是打開的，奶奶開口請你們幫忙：
- 你們能不能幫我把窗戶關上？我怕雨會潑進來。

_____適當 _____不適當 （請在您的選項前打勾）

（請寫下您的原因/理由）

原因/理由：

Anexo III

Las peticiones en español

Mi nombre es Mercedes Padilla y estoy haciendo una tesis sobre “La comunicación intercultural: pragmática de la petición y el ruego en español y en chino mandarín”. Querría pedir tu colaboración para realizar un “test para completar el discurso” sobre este tema en español.

Te agradezco tu contribución y colaboración para poder llevar a cabo mi trabajo, que pretende constituir una aportación para el avance de los estudios en este campo y especialmente para el mejor entendimiento de estos pueblos.

Parte I: Información hombre__ mujer __ (marca con “X” tu elección)

Nombre* o Iniciales:

Profesión*:

Edad : 18-29, 30-39, 40-49, 50-59, 60+ (subraya y pon en negrita tu elección)

*El nombre y la profesión son datos optativos.

Parte II: Lee detenidamente las 13 situaciones descritas a continuación y escribe todo lo que dirías a tu interlocutor en esa situación (teniendo en cuenta la relación que existe entre ambos), de un modo natural, como si se tratara de una intervención real.

(No hay respuestas correctas o incorrectas). Puedes escribir algún comentario si lo consideras oportuno o necesario.

1. Eres un estudiante de Master y tienes que entregar un trabajo final para una asignatura la semana que viene, pero no te va a dar tiempo a terminarlo para esa fecha. Le pides al profesor si puede ampliar el plazo de entrega.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

-
2. Conoces a la profesora de uno de los cursos que tienes este año porque es una amiga de tus padres. Ella (María) va habitualmente a tu casa y tenéis un trato

cordial y cercano. Después de clase quieres pedirle prestado un libro que ha utilizado en esa sesión. Otros estudiantes están alrededor de la mesa de la profesora y escuchan la conversación.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

3. Eres profesor y le pides a un alumno que vaya a la secretaría del departamento a buscar un ordenador portátil para utilizarlo en clase.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

4. Eres estudiante y vas a ir solo de visita a otra ciudad. La familia de tu amigo/a vive allí y casualmente él/ella estará allí durante esos días. Quieres pedirle si puedes alojarte en su casa durante dos noches.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

5. Trabajas en una empresa y quieres pedir a un superior que te conceda tus vacaciones aunque eres consciente de que hay mucho trabajo en esa época del año. Te tienes que dirigir al Gerente General de la empresa, con quien no tienes mucho trato.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

6. Estás conduciendo un coche, te distraes y te pasas un semáforo en rojo. Inmediatamente un policía te llama la atención y te va a poner una multa por infracción de tráfico. Te atreves a pedirle que no te ponga la multa.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

7. Necesitas hacer una llamada por teléfono a alguien en tu misma ciudad, pero te das cuenta de que tu móvil se ha quedado sin batería. Le pides a tu amigo/a que te deje utilizar el suyo un momento.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

8. Has quedado con un amigo para comer y hablar de un posible negocio juntos. Va a ir también un amigo suyo a quien no conoces mucho. Por un imprevisto, te vas a

retrasar un buen rato y le pides que cambie la hora de la cita para más tarde.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

9. Te encanta un plato que prepara tu abuela, es tu favorito. Has ido a su casa a pasar unos días y le pides que lo haga.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

10. Estás esperando tu maleta en la cinta transportadora del aeropuerto. Es bastante pesada y tienes un problema en el hombro. Le pides ayuda a un chico joven que está a tu lado y que no conoces.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

11. Te has comprado una camisa en una tienda. Cuando llegas a casa te das cuenta de que es un poco pequeña. Por suerte, aún tienes el tique de compra. Vuelves al negocio y pides que te la cambien.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

12. Eres el tío de Miguel, quien sabe mucho de ordenadores, tabletas y móviles. Quieres que te ayude a instalar un programa en tu tableta. Lleva un poco de tiempo hacerlo.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

13. Eres estudiante. Cuando entras al restaurante de la universidad con otros compañeros te das cuenta de que te has dejado la billetera en casa y no tienes dinero para comer. Le pides dinero prestado a tu amigo.

(Escribe aquí debajo lo que dirías)

Las peticiones en español

Mi nombre es Mercedes Padilla y estoy haciendo una tesis sobre “La comunicación intercultural: pragmática de la petición y el ruego en español y en chino mandarín”. Querría pedir tu colaboración para realizar un “test de consciencia pragmática” sobre este tema en español.

Te agradezco tu contribución y colaboración para poder llevar a cabo mi trabajo, que pretende constituir una aportación para el avance de los estudios en este campo y especialmente para el mejor entendimiento de estos pueblos.

Parte I: Información	hombre ____	mujer ____	(marca con “X” tu elección)
Nombre* o Iniciales:			
Profesión*:			
Edad: 18-29, 30-39, 40-49, 50-59, 60+ (subraya y pon en negrita tu elección)			

*El nombre y la profesión son datos optativos.

Parte II: Lee detenidamente las 12 situaciones descritas abajo donde alguien realiza una petición, ten en cuenta la relación que existe entre tú y tu interlocutor y si la situación es formal o informal. <u>Si tu harías la petición de ese modo</u> , señala con una “X” si es “ <i>apropiada</i> ”, o si no, marca “ <i>inapropiada</i> ” y escribe luego una explicación sobre la razón de tu elección.

Puedes escribir algún comentario si lo consideras oportuno. (No hay respuestas correctas o incorrectas).
--

1. Eres un estudiante de la universidad y vas a pedirle a un profesor si te puede orientar sobre cómo conseguir un libro del que comentó varios puntos en la clase de la semana pasada.
 - **¡Hola Juan! Quiero preguntarte dónde puedo conseguir el libro que comentaste la semana pasada en clase. Es que me parece muy interesante y quiero consultarlo.**

Apropiada ____ Inapropiada ____ (marca con "X" tu elección)

(Escribe aquí debajo la razón)

Razón:

2. Estás con unos compañeros de la universidad haciendo un trabajo en equipo en una de las aulas. Sois buenos amigos. Es invierno y hace frío; van llegando poco a poco y por la puerta entra un viento helado. Ya has pedido que la cierren, pero el último que entra, la deja entreabierta. Tú pides que la cierren:

- **¡La pueerrtaaa!!!!**

Apropiada ____ Inapropiada ____ (marca con "X" tu elección)

(Escribe aquí debajo la razón)

Razón:

3. Hace dos meses que has comenzado a trabajar en una compañía. Tienes que entregar un proyecto el lunes, pero te has retrasado y pides al Gerente General (Sr. Pérez) una ampliación del plazo de entrega:

- **Señor Gerente General, perdone, pero no podré entregar el proyecto de ventas la semana que viene, necesito un poco más de tiempo, es que me faltaban algunos datos, me llevó tiempo conseguirlos y ahora tengo que analizarlos... Realmente quiero hacer el trabajo a conciencia ¿Sería posible ampliar el plazo hasta el viernes de la semana que viene? Lo siento, de verdad.**

Apropiada ____ Inapropiada ____ (marca con "X" tu elección)

(Escribe aquí debajo la razón)

Razón:

4. Una amiga tuya ha venido a tu casa a pasar el fin de semana. Vais a comer algo sencillo en casa; a ti te gusta mucho la tortilla y te sale muy bien. Le pides a tu amiga que haga la ensalada:

- **Yo voy a hacer tortilla, es mi especialidad, te gustará. ¿Por qué no haces tú la ensalada?**

Apropiada ____ Inapropiada ____ (marca con "X" tu elección)

(Escribe aquí debajo la razón)

Razón:

5. Eres estudiante de la clase de Español I. La clase es numerosa y ha comenzado hace un mes. No has tenido trato personal con la profesora ni conoces mucho a tus compañeros. Ella habitualmente os envía actividades de repaso y apuntes por correo electrónico. Te acuerdas de haberlo recibido, pero sin querer lo has borrado y tienes que estudiarlo para la próxima clase. Se lo pides a tu profesora.

- **Buenos días profesora: Soy Paula, estudiante de segundo de Educación y alumna de Español I de los martes. Primero quiero pedirle disculpas porque, por un descuido, he borrado los apuntes del capítulo 2 que nos mandó la semana pasada. Tengo que molestarle y pedirle que me los envíe nuevamente. Si esto le causa alguna incomodidad, le pido que me perdone. Lo siento.**

Apropiada ____ Inapropiada ____ (marca con "X" tu elección)

(Escribe aquí debajo la razón)

Razón:

6. Estás con una hermana tuya en el cuarto. Es verano y hace bastante calor, te parece que hace falta un poco de aire para refrescar el ambiente. Tu hermana está más cerca de la ventana. Le pides que la abra:

- **Perdona, ¿serías tan amable de abrir un poco la ventana? El ambiente está cargado y hace bastante calor...**

Apropiada ____ Inapropiada ____ (marca con "X" tu elección)

(Escribe aquí debajo la razón)

Razón:

7. Te acabas de trasladar a una nueva ciudad y los vecinos de piso, una pareja mayor (más o menos de la edad de tus padres), son muy simpáticos. La semana que te mudaste te explicaron dónde puedes hacer las compras en el barrio. Ayer la señora te ha dado unas frutas. Hoy te encuentras con ella en el ascensor y le das nuevamente las gracias, comentando lo ricas que estaban. Tú te

diriges a ella llamándola “señora X” (apellido), ella te pide que cambies la fórmula de tratamiento y que no la llames señora X:

- **No me llames señora X (apellido). ¡Llámame tía X!**

Apropiada ____ Inapropiada ____ (marca con “X” tu elección)

(Escribe aquí debajo la razón)

Razón:

8. Has quedado con unos amigos para ir de excursión. Uno de ellos muchas veces llega tarde. Tenéis que salir pronto y le pides que sea puntual:

- **Por favor, trata de ser puntual, ¿vale? Tenemos que salir a las 9.**

Apropiada ____ Inapropiada ____ (marca con “X” tu elección)

(Escribe aquí debajo la razón)

Razón:

9. Estás en un restaurante y has pedido una pata de pollo. Has empezado a comer, pero te das cuenta de que en algunas partes la carne no está bien cocida. Llamas al camarero y le pides si la pueden asar un poco más.

(Este punto tiene dos posibilidades: A o B, elige una)

- **A- Camarero, este pollo no está bien cocido. ¿Le importaría asarlo un poco más?**
- **B- ¡Ay!, este pollo no está bien cocido, no puedo comerlo. ¡Áselo un poco más!**

A: Apropiada ____ Inapropiada ____ (marca con “X” tu elección)

B: Apropiada ____ Inapropiada ____

(Escribe aquí debajo la razón)

Razón:

10. Tu tío tiene una fábrica de artículos de librería y va a participar en una exposición. Se necesita bastante gente para ocuparse del stand durante tres días y os pide a todos los sobrinos que ayudéis (no implica ningún beneficio para vosotros). A ti, concretamente, te pide:

- **El mes que viene mi empresa participará en la feria de artículos de librería. Hay que**

estar en el stand muchas horas al día. Ayúdame 1 o 2 días, ¿vale ?

Apropiada ____ Inapropiada ____ (marca con “X” tu elección)

(Escribe aquí debajo la razón)

Razón:

11. Eres estudiante de español; no pudiste ir a la última clase porque había una reunión en la universidad y el departamento te pidió en el último momento que asistieras. Ese día la profesora repartió los exámenes y no pudiste ver el tuyo. Le explicas tu situación y la razón por la que no fuiste a clase. Le pides ver tu examen, dándole diferentes opciones.

- **Profesora, esta semana ha entregado los exámenes (pero yo no estaba en clase), querría molestarla y preguntarle si la próxima vez usted podría llevarlos otra vez a clase, o si no, yo podría hacer una cita con usted para verlo a otra hora.**

Apropiada ____ Inapropiada ____ (marca con “X” tu elección)

(Escribe aquí debajo la razón)

Razón:

12. Es verano y estás en casa de un amigo. Su abuela está ocupada haciendo las tareas del hogar. De pronto empieza a llover fuertemente. Muchas ventanas de la casa están abiertas. La abuela os pide ayuda:

- **¿Podríaís ayudarme a cerrar las ventanas? Tengo miedo de que entre el agua.**

Apropiada ____ Inapropiada ____ (marca con “X” tu elección)

(Escribe aquí debajo la razón)

Razón:
